TEORÍA DEL TODO DE LA POLÍTICA

Tercera edición

ANTONIO ZURITA GARCÍA

Dedicado a MGG.

Prólogo

Este libro está escrito con el objetivo de acceder al gran público, incluso al menos formado en política y economía; las explicaciones son pausadas y detalladas, prescindiendo de tecnicismos y explicando los pocos usados. Pese a esto, la cantidad de información compactada y resumida es muy abultada. Es un libro claro, pero denso, con lo que recomiendo leerlo despacio, prestando atención a cada punto y no prosiguiendo hasta entenderlo con claridad, haciendo pausas para pensar de ser necesario, ya que los puntos explicados previamente serán la base de futuras explicaciones.

También recomiendo, especialmente a las personas con principios políticos bien formados, leer con la mente lo más abierta posible. En este libro evidencio múltiples fallas teóricas de casi todos los ideales existentes, es por ello por lo que recomiendo leer especialmente los apartados donde critico la teoría de cada uno, debiendo el lector estar dispuesto a cambiar radicalmente sus planteamientos.

Índice:

Prólogo: 3

Capítulo 1: Esencia política 15

Capítulo 2: Sistemas y modelos políticos 21

Capítulo 3: Teoría del valor 39

3.1: Valor objetivo: Patrón costes de producción **39**
3.2: Ley de la oferta y la demanda **49**
3.3 Valor objetivo: Los costes de producción determinan los Precios **51**
3.4 Valor subjetivo (Escuela marginalista) **53**
3.4.2 Valor subjetivo: costes ligados al precio **58**
3.5: Síntesis de los enfoques.....**64**
3.6 Precios y costes de producción.....**72**
3.6.1 Economía de escala: concentración de recursos y Productividad.....**72**
3.6.2 La ley de los rendimientos decrecientes y coste marginal.....**74**
3.6.3 Elasticidad de oferta **79**
3.6.3.2 Trabajo como mercancía altamente elástica con salarios (precios) en torno al coste de formación.....**100**
3.6.4 Sobre las parejas marginales.....**105**
3.6.5 Conclusión de precios y costes.....**107**
3.6.6 Teoría del valor unificada.....**109**
3.7: El patrón trabajo y el trabajo socialmente necesario.....**110**
3.7.1 Teoría del valor de Marx.....**110**
3.7.2: Incertidumbre de la demanda.....**113**

3.7.3: Trabajo socialmente necesario y no necesario.....**114**
3.7.4: Generación de valor de compensación.....**116**
3.7.5: Implicaciones del valor de compensación.....**121**
3.7.6: Infravalías capitalistas: exploración del concepto.....**124**
3.7.7: Implicaciones para la relación capital-trabajo.....**128**
3.7.8: Desafío a la teoría tradicional de la plusvalía.....**130**
3.7.9: Costes de producción brutos y netos.....**134**
3.8: Competencia en el mercado y formación de precios.....**136**
3.9 Mercancía de uso estatal.....**140**
3.10: Mercancía vital en situación de crisis.....**141**
3.11: Análisis unificado.....**142**
3.11.2: Diferenciación entre mercancías corrientes, reproducibles y de lujo.....**143**
3.11.3: Producto no demandado al coste de producción.....**149**
3.11.4: Conclusión.....**150**
3.12: Especulación.....**152**
3.13: Trabajo y valor.....**153**
3.14: Teoría del Todo del valor: correlaciones de fuerzas.....**154**
3.14.2: Dinámica de las correlaciones de fuerzas.....**156**
3.15: Teoría del precio justo.....**157**
3.15.2: Componentes de la teoría del precio justo.....**157**
3.16 Valor y economía.....**163**

Capítulo 4: Producción y consumo.....165

4.1 Producción.....**165**
4.1.1 Economía de escala, concentración y centralización.....**165**
4.1.1.2 Escalabilidad potencial.....**168**
4.1.2 Adaptación a la demanda.....**170**
4.1.2.2 La ciencia vs el arte en la valoración.....**172**
4.1.2.3 Acumulación capitalista.....**179**
4.1.2.4 Competitividad.....**182**
4.1.3 Consumo adaptado a lo producido vs producción

adaptada al consumo.....**185**
4.1.4 Innovación.....**187**
4.1.5 Interdependencia de la industria escalar y la industria de consumo.....**188**
4.1.6 Círculos económicos cerrados estatales.....**189**
4.1.6.2 Mercancía vital y escalabilidad.....**190**
4.1.7 Rentabilidad del capital y del trabajo.....**191**
4.2 Consumo.....**192**
4.2.1 Planificación del consumo.....**192**
4.2.2: Crisis de consumo y ciclos económicos retroalimentados.....**194**
4.2.3: Ley de la Rentabilidad en la Ayuda Social.....**196**
4.2.3.2 Mercancía necesaria elástica.....**201**
4.2.4 Reparto de los impuestos.....**204**
4.3 Sistema vs modelo.....**212**

Capítulo 5: Comparación de modelos.....217

5.2 Política según riqueza social.....**224**
5.2.2 Metáfora física y política.....**228**
5.3 Centralización según la situación.....**232**
5.4 Síntesis.....**237**
5.5 Conclusión.....**239**
5.6 Comparación de muertos.....**241**

Capítulo 6: Colectivismo vs Individualismo.....245

Capítulo 7: Circunstancialismo político.....247

7.1 Crisis de producción.....**248**
7.2 Crisis de consumo.....**248**
7.3 Desarrollo económico.....**249**

Capítulo 8: Teoría No Newtoniana de la Política.....257

Capítulo 9: Individuos y política.....**263**

9.1 Consideraciones sobre la igualdad de derechos y la variabilidad humana.....**263**
9.1.2 El desafío de medir y valorar el desarrollo humano.....**265**
9.1.3 Limitaciones de los instrumentos de medición.....**266**
9.1.4 Colectivizaciones en la jerarquía.....**266**
9.1.5 Valor humano circunstancial o intrínseco.....**268**
9.2 Concepto de derechos individuales.....**270**
9.2.1 Derechos secundarios y su justificación.....**271**
9.2.1.2 Derechos fundamentales: libertad y propiedad.....**271**
9.2.1.3 Interrelación entre libertad y propiedad.....**272**
9.2.2 Jerarquía de derechos en situaciones de conflicto.....**272**
9.2.2.2 Legitimidad del menoscabo de derechos en defensa de la vida..... **272**
9.2.2.3 Derechos condicionados y situacionales.....**274**
9.2.3 Casos de defensa y agresión.....**275**
9.3 Impacto de la evolución social y tecnológica en los derechos.**277**
9.4 Propiedad intelectual.....**279**
9.5 Constitución y leyes: marco para la protección de derechos…**280**

Capítulo 10: Organización de la sociedad.....281

10.1 Organización interna de la sociedad y adaptabilidad de las Leyes.....**281**
10.1.2 Centralización y descentralización en la práctica.....**281**
10.2 Democracia.....**283**
10.2.2 Conclusión.....**288**
10.3 Derechos y principios no newtonianos.....**290**

Capítulo 11: Mecanismos de transición.....293

Capítulo 12: Instituciones y mercado.....301

12.1 Definición de conceptos: público, privado, universal.....**302**
12.2 Teoría no newtoniana llevada a las instituciones.....**302**
12.3 Seguridad social activa.....**309**
12.4 Ayuda en forma de mercancía.....**311**
12.5 Reintegración social obligatoria.....**311**

Capítulo 13: Instituciones llevadas a la práctica.....313

13.1 Pensiones.....**313**
13.2: Sanidad.....**317**
13.3 Política de vivienda.....**323**
13.3.1 Problema.....**325**
13.3.2 Especulación.....**326**
13.3.3 Síntesis y solución.....**327**
13.3.4 Vivienda pública vs privada.....**329**
13.3.5 Rascacielos.....**331**
13.3.6 Densidad demográfica.....**333**
13.3.7 Regulación de la vivienda y el alquiler.....**335**
13.3.7.2 Vivienda turística.....**339**
13.4: Medios de transporte.....**340**
13.5: Educación y formación.....**341**
13.5.1 Educación.....**341**
13.5.2 Formación.....**345**
13.5.2.2 Formación y contenido.....**347**
13.6 Sistema judicial.....**349**
13.6.2 Separación de poderes.....**350**
13.6.3 Supervisión individual.....**354**

13.6.4 Aplicación de medidas de supervisión en el Estado de Derecho....**359**
13.6.4.2 Aplicación descendente vertical de la medida....**359**
13.6.5 Control de ambas secretarías....**362**
13.6.6 Peligros de la IA....**363**

Capítulo 14: Medioambiente y ecologismo....365

Capítulo 15: Energía.... 371

15.1 Comparación de energía según el origen....**372**
15.2 Estabilidad energética....**379**
15.2.2 Circunstancialismo energético....**385**
15.3 Marginalismo vs. Pay and bid....**391**
15.3.2 Mercancía de lujo renovable y mercancía corriente no Renovable....**393**
15.4 Energía pública vs privada....**397**

Capítulo 16: Política monetaria....401

16.1 Teoría monetaria....**401**
16.1.1 Origen del dinero....**401**
16.1.2 Valor del dinero....**404**
16.1.2.2 Dinero real y dinero total....**406**
16.1.2.2.2 Dinero atesorado convertido en real y viceversa....**409**
16.1.2.2.3 Mercancías reales y mercancías totales....**410**
16.1.2.3 Ley de oferta y demanda de dinero y mercancías....**410**
16.1.2.4 Incentivo comercial....**415**
16.1.2.5 Velocidad…….....**418**
16.1.2.5.2 Ecuación cuantitativa del dinero....**418**

16.1.2.5.3 velocidad de mercancía, límite, y Modelo de Oferta Real Marginal (ORM)…….....**419**
16.1.2.5.3.2 Explicación matemática.....**428**
16.1.2.6 Mercancía promedio y precio.....**434**
16.1.3 Oferta de dinero y aumento de la producción.....**436**
16.1.3.2 Oferta de dinero según mercancía.....**437**
16.1.3.3 Oferta de dinero y precios.....**440**
16.2 Práctica monetaria.....**446**
16.2.2 Estanflación y crecimiento deflacionario.....**461**
16.2.3 Ejemplos de política monetaria.....**462**
16.2.4 Conclusión.....**472**

Capítulo 17: La deuda.....483

Capítulo 18: El mercado laboral.....485

18.1 Trabajo como mercancía corriente.....**485**
18.2 Trabajo como mercancía de lujo.....**485**
18.3 Situacionalidad.....**486**
18.4 Liberalización del mercado laboral en la liberalización de la producción.....**491**
18.5 Aumento de contratación y liberalización.....**493**
18.6 Derecho laboral nuclear y superficial.....**496**
18.6.2 Estado vs sindicato.....**497**
18.7 Justificación de la intervención laboral.....**500**
18.8 Deslocalización de la producción.....**501**
18.9 Inflación por subida salarial.....**504**
18.9.2 Subida salarial y atesoramiento.....**507**

Capítulo 19: La migración.....509

19.1 Migrantes, emigrantes e inmigrantes.....**509**

19.2 Impacto socioeconómico de la migración.....**511**
19.3 Situacionalidad de la migración.....**516**
19.4 Factor cultural en la inmigración.....**519**
19.5 Políticas de emigración en los países de origen.....**520**
19.6 Gestión de refugiados y asilo.....**521**
19.7 Integración obligatoria de la inmigración legal e ilegal.....**523**
19.8 Regulación de la inmigración ilegal.....**527**
19.9 Crímenes e inmigrantes.....**529**

Capítulo 20: Libertad de expresión.....531

Capítulo 21: Fundamentos del Estado y la sociedad.....535

21.1 Inclusión de todos los individuos en el Estado.....**536**
21.2 Globalización.....**538**
21.2.2 Globalización como tendencia.....**541**
21.2.3 Eficiencia de la gestión localizada.....**543**
21.2.4 Correlación de la globalización con los avances o retrocesos socioeconómicos.....**545**
21.2.5 Ejemplo de globalización a causa de la necesidad.....**548**
21.3 Estado global mínimo necesario.....**553**

Capítulo 22: La cuestión nacional.....555

22.1 El estado-nación.....**555**
22.2 Desarrollo nacional histórico ejemplificado.....**558**
22.3 La nación originada del estado centralizado.....**565**
22.4 Escala estatal.....**568**
22.5 Componente práctico de la nación en política.....**569**
22.6: Un componente, no una base.....**571**
22.7 Destrucción del Estado-nación en el proceso de globalización.....**572**

22.7.2 Conservación de factores culturales nacionales en un Estado globalizado.....**572**
22.8 Independencia.....**577**

Capítulo 23: Política comercial.....581

23.1 Proteccionismo y mercado externo.....**581**
23.2 Efectos proteccionistas según la situación del país.....**584**
23.2.1 Proteccionismo y tipo de mercancía.....**584**
23.2.2 Proteccionismo y desarrollo económico.....**586**
23.3 Sanciones económicas.....**596**

Capítulo 24: Expansión política.....599

Capítulo 25: Extra.....603

Capítulo 1: Esencia política

La política, en última instancia, es la forma de organización de una sociedad. Esta se basa en la distribución de poder en la misma. En este análisis trataré de explicar la organización política con base en el poder y su distribución social. A partir de ahí es importante entender el concepto de correlación de fuerzas en la distribución de poder político, que viene derivada de la distribución de fuerzas de poder social. A su vez, el origen último del poder social viene determinado por el grado de poder económico; esto es causado porque las personas tenemos necesidades materiales y a partir de estas se generan unas dependencias con la materia que las satisface. Con la comida, la vivienda, con los recursos mínimos, con bienes tecnológicos, servicios, ocio…

Con base en esto, las personas con más poder económico tienden a tener una mayor independencia e influencia en las dependencias de los demás.

El poder también está influenciado por otras causas no económicas, como la autoridad, el conocimiento de los mecanismos internos, sociales o estatales, la reputación, etc. Estos, a su vez, tienden a tener ligados una correlación de poder económico derivada de la mayor influencia política y la accesibilidad a recursos.

La causa última de la corrupción es precisamente un poder

político mayor que el económico, que tiende a equipararse uno con el otro, de la misma manera que un gran poder económico tiende a implicar un gran poder político.

El origen último de las diferencias sociales en el poder político y en la distribución de este tiene una raíz económica, aun con otras cuestiones que pueden eventualmente influir. Pese a esta variabilidad, el origen último de las diferencias sociales en el poder político y en la distribución de este tiene una raíz económica.

Este análisis, ya practicado por Karl Marx, llevó a la deducción de que la distribución de poder económico en la que se basaría la distribución de poder político tenía un origen en las clases sociales marxistas, donde los propietarios de medios de producción tendían a posicionarse como la clase dominante hegemónica del poder político frente a las clases trabajadoras asalariadas posicionadas en debilidad económica y derivada política.

Mi análisis parte de un principio gradual en la distribución del poder económico.

Las personas individualmente tienen mayor o menor cantidad de poder político y social atendiendo a lo que individualmente tienen de poder económico, sin tener relación directa con las clases sociales capitalistas o trabajadores, habiendo trabajadores de guante blanco enriquecidos que acaparan gran poder aun en condición de asalariado y propietarios de medio

de producción con trabajadores contratados que, debido a la pequeña escala del negocio, su grado de poder es escaso.

Dentro de esta distribución, existen unas correlaciones de fuerzas entre los intereses de distintas personas o grupos de personas asociadas.

La sociedad humana tiende a estar expuesta a circunstancias para las cuales esta debe adaptarse con el objetivo de lograr su desarrollo.

Esta necesidad de adaptación lleva a modificaciones en las necesidades sociales, que llevan a cambios en la demanda de determinados trabajos, funciones o mercancías, que tienden a llevar a redistribuciones de poder económico y político según las preferencias y necesidades sociales por cada uno.

Las sociedades en contextos más bélicos tienden a necesitar un mayor grado de militarismo para subsistir. Las sociedades que se adaptan y desarrollan ese militarismo tienden a sobrevivir y las que no, a extinguirse.

Esta necesidad de militarismo lleva a una primacía política de los militares puestos en la dirección social, para a partir de ahí crear una idiosincrasia, ideología, valores, moralidad y hasta religión asociada al militarismo como forma de incentivar su poder, lo conocido como «superestructura».

Las sociedades que viven en un contexto más pacífico pueden tener otros problemas que llevan a alguna necesidad de adaptación de otros tipos.

Estas necesidades de adaptación son las que llevan a cambios en las estructuras de poder económico y ligado político en las sociedades.

Las sociedades con mayor capacidad adaptativa a distintas circunstancias y la aplicación de políticas correctas en cada circunstancia, con los cambios de poder político que esto implica, tienden a tener un mayor grado de éxito.

Las sociedades menos adaptables, con incapacidad de aplicar política acorde a las circunstancias, tienden a destruirse, creando una selección natural de los estados, prevaleciendo los más adaptables de forma eficiente a las circunstancias en las que se desarrollan, y los que cuentan con más capacidad de transaccionar atendiendo a los cambios en las circunstancias.

La estructura económica de una sociedad se comporta como un tejido basado en la repartición del poder entre los individuos y grupos que forman parte de esta, habiendo múltiples tipos de estructuras con sus propias características.

Sociedades más centralizadas, con un gran poder estatal y un escaso individual, que se comportarían como rocas sólidas, unidas, cohesionadas, pero poco maleables; estructuras más descentralizadas con un mayor poder individual equivalente a un puñado de arena, más adaptable al molde, pero con menor resistencia ante golpes…

Hay sociedades donde los individuos, los átomos de una sociedad, se mueven con alta entropía, con gran independencia del resto y alto margen de maniobra con alta libertad, sociedades de tendencias liberales o individualistas, a su vez existen otras sociedades con menos entropía, con cada vez menos libertad individual, siendo estructuras más rígidas y sólidas.

Además, existen economías basadas en un grupo de aristócratas independientes entre sí, pero cohesionados y organizados para oligarquizar la economía y la sociedad en torno a su poder e interés personal, como podrían ser múltiples grandes piedras cohesionadas entre sí a unas separables…

Cada tipo de distribución de poder en la sociedad tiende a llevar a unas características de esta, con ciertas cualidades y ciertos defectos.

En la medida en que la sociedad depende de mercancías o servicios para solventar sus necesidades, estas tienden a desarrollar modelos de producción y distribución de mercancías.

Basándose en las correlaciones de fuerzas existentes, los modelos políticos más centralizados y militaristas tenderán a correlaciones de fuerzas más centradas en el apartado militar en la producción, los más comerciales en el comercio, los más aristocráticos en la aristocracia y su interés generalmente agrario... enfocándose la producción dependiendo del tipo de consumo, dependiendo de qué mercancía es necesaria a nivel social

Capítulo 2: Sistemas y modelos

La demanda de mercancías por parte de las personas genera la necesidad de producirlas. La producción requiere unos medios para la creación de la mercancía; dependiendo de lo que se vaya a producir, varía el medio de producción. El cultivo de alimentos requiere herramientas como rastrillos, tractores y fertilizantes, entre otros. La creación de herramientas requiere fábricas, maquinaria...

Como ya mencioné, el poder político tiende a basarse en la distribución del poder económico en una sociedad. En el poder económico se incluye, entre otras cuestiones, los medios de producción. Dentro de este aspecto existen múltiples modelos de distribución de los medios de producción y de poder económico ligado, estos se diferencian en cuatro modelos principales, los modelos sociales, privados, híbridos, o oligárquicos.

Modelo social

En el modelo de producción social, el medio de producción es, en última instancia, propiedad del Estado o de una comuna representante de la sociedad. En este modelo, la práctica totalidad de la sociedad tiende a formar parte del estado; a su vez, el medio de producción obedece al interés social.
Los modelos de producción social pueden adoptar diversas formas. Pueden ser centralizados dentro del estado, como fue el

modelo stalinista, de manera planificada, donde desde el estado central se organizaba la economía y la sociedad; pueden ser descentralizados en torno a comunas o lugares geográficos, como el modelo maoísta, donde en China cada región gestionaba de manera estatal sus medios de producción; pueden ser descentralizado directamente en los medios de producción, donde los trabajadores autogestionan sus medios, por ejemplo los trabajadores de una fábrica organizan esta, supeditándose al estado, como fue en el titismo yugoslavo, o en el trotskismo… totalmente descentralizados en cada medio de producción, de manera anarcocomunista o anarcosindicalista, donde los trabajadores toman casi todas las funciones de los medios y de la organización, pero donde la propiedad en última instancia es social…

Desde esta perspectiva la producción se supedita a la organización colectiva, ya sea estatal, comunal, sindical…

Los modelos de consumo social llevan a que el Estado planifique y organice el consumo de las mercancías de forma planificada o social, sin obedecer al interés individual, otorgando cuotas o raciones centralizadas a la población, es decir, según cuanto se produce con unos medios gestionados socialmente, se distribuye lo producido a cada uno según su trabajo y según la distribución organizada de manera social, planificando el consumo desde la producción según lo que se produce.

El modelo social pleno tiende a una mayor centralización social, ya que, al gestionarse de manera asocial, y no solo por algunos individuos, la gestión colectiva implica supeditar las decisiones al colectivo en cuestión, en lugar de a cada persona;

en este sentido, la autonomía individual es menor, al deber supeditarse al propio colectivo, y a su vez, esta menor autonomía se traduce en una sociedad menos entrópica, con individuos, o átomos sociales, mas dependientes y ligados entre sí, con menor autonomía y libertad.

Modelo privado

El modelo privado es aquel donde la propiedad es solo de uno o unos individuos, sin relación con el estado y la sociedad, donde los medios de producción obedecen al interés individual, generalmente en torno al mercado.

En el modelo privado, también existen múltiples tipos: totalmente privados con un propietario, varios propietarios alineados, un grupo de accionistas, una empresa entera dirigida y en propiedad de los trabajadores de esta, sin rendir cuentas al estado, modelos de corporaciones, de empresas privadas coordinadas a nivel estatal para maximizar la producción…

Con respecto al consumo, este se basa en el interés individual a la hora de elegir qué consumir, en base a su propio poder económico, siendo la distribución de la mercancía hecha en base a la libertad y capacidad económica individual, creando se intercambios entre los distintos propietarios en el mercado al margen del resto de la sociedad en torno al interés propio de los participantes. En este sentido, la producción tiende a adaptarse al consumo, a lo demandado, en lugar de adaptar el consumo de manera planificada a lo producido.

El modelo privado tiende a tener una mayor descentralización en la propiedad, al estar solo obedeciendo a

unos pocos individuos de la sociedad general, en este sentido, los individuos actúan con mayor libertad y autonomía, atendiendo a su propio interés y situación, sin supeditación al colectivo del que forman parte, en este sentido, serían sociedades con más tendencia a la entropía entre átomos, entre individuos, que sociedades colectivistas-sociales.

Modelo híbrido

El modelo hibrido son aquellos que se componen parcialmente de ambas partes, es decir, que no tienden al liberalismo-individualismo extremo, ni al colectivismo-socialismo extremo, sino que se componen de partes estatales, y partes de mercado. Estos modelos suelen ser la mayoría a nivel histórico, como, por ejemplo, la socialdemocracia o el socioliberalismo.

Modelo oligárquico

El modelo oligárquico es aquel donde una élite de individuos privados instrumentaliza el estado en su beneficio, con lo que es una dinámica privada estatal, que no incluye a la sociedad general, sino a unos pocos: Puede ser una élite de propietarios individuales que, con gran influencia en la política, condicionan el mercado a su favor a nivel regulatorio o impositivo, como serían grandes corporaciones empresariales asociadas al estado, es decir, el corporativismo. Pueden ser un grupo de familias con cargos estatales, como podrían ser los modelos feudales, confluyendo propietarios privados y estados, personas con cargos públicos, como duque o marqués, pero propietarios de los beneficios de sus negocios asociados a su

cargo estatal. Regímenes en teoría socialistas o sociales, pero donde en la práctica los medios de producción obedecen a una élite estatal al margen del resto de la sociedad, con una mayoría de medios de producción sobre regulados y acaparados de carácter privado, y una minoría de la élite estatal extractiva usados para su beneficio. Pueden ser señores de la guerra que monopolizan el poder militar en una región para explotar los medios de producción y a los trabajadores en su beneficio de manera esclava, siendo privado sin supeditarse a norma alguna ante estados fallidos sustituidos en poder por estos…

En estos casos, la producción se adapta a los intereses de los propietarios de los medios de manera privada, y se adapta el consumo social a lo producido, generalmente de forma planificada, a los trabajadores o propietarios pequeños sin poder en la oligarquía. Siendo un modelo privado para la élite y planificado para la base social.

Todos los modelos oligárquicos tienen como puntos comunes el ser una elite que monopoliza el poder estatal y militar para gestionar los medios de producción en su beneficio económico al margen del resto de la sociedad, habiendo una separación clara entre privilegiados, ya sean empresarios, nobles, señores de la guerra o la elite de un partido socialista, y la base de la sociedad. A diferencia del modelo privado que son individuos que gestionan el medio de producción en su beneficio sin poder militar ni capacidad de eliminar a la competencia por ello; y el social donde los gestores usan el medio de producción para el beneficio común incluyendo toda la sociedad, siendo la jerarquía social establecida gradualmente sin barreras desde la base social hasta las partes más altas en ambos modelos, sin

separaciones claras en ningún lugar.

El modelo oligárquico, en última instancia, se comporta como rocas sólidas alineadas entre sí, donde la producción se enfoca en su beneficio. Para conseguir esto, necesariamente se debe tener una asociación público-privada, donde los gestores privados o públicos en la práctica usan el poder del estado para limitar derecho ajeno, imponiéndose y acaparando el mercado en su beneficio.

El modelo oligárquico parte necesariamente de un privilegio legal y regulatorio de unas personas frente al resto para conservar su privilegio, siendo esto un error explicado posteriormente, a diferencia de los modelos privados o estatales, o híbridos, los cuales pueden partir de una igualdad de derechos, pero con distintos criterios.

Una oligarquía no es en sí misma ni pública ni privada, sino ambas; siendo un tercer modelo, da igual si es feudalismo de señores nobiliarios estatales, corporaciones empresariales o gestores de estados socialistas que usan los medios de producción en su beneficio. Ninguno de ellos es público al no obedecer al interés social, ni es privado al eliminar el derecho privado ajeno usando el medio de producción en beneficio de los dirigentes y del estado corrupto asociado, fusionando estados y un reducido grupo de individuos. Es un punto medio, dando igual si la titularidad es, a priori, pública o privada.

Organización y corrupción

La manera de acabar con la oligarquía, que acaba tanto con el estado no corrupto como con el mercado competitivo no acaparado, ambos eventualmente existentes, es separando

totalmente lo público de lo privado. Esto depende del grado de representatividad social en el estado y el mercado, y por ende en la capacidad ciudadana para imponer desde la base social medidas anticorrupción y de separación de ambos sectores. Independientemente de si el modelo es estatal o de mercado, los individuos de la parte alta de la pirámide social, es decir, los individuos con más poder en el modelo tienden a tener mayor poder individual que las personas que están en la base de la pirámide, es decir, la gente común, además tienen más facilidad para organizarse entre sí al ser pocos en números. Esto lleva a la necesidad de una base social organizada en grupos con el objetivo de conseguir poder económico y político por asociación para equilibrar fuerzas y conseguir un sistema que incluya a toda la sociedad.

Un trabajador apenas tiene poder económico y político para lidiar y negociar con un empresario, siendo víctima de abusos; un ciudadano apenas tiene poder para tratar con un político, siendo víctima de corrupción o falta de soberanía popular. Es por ello por lo que requieren asociarse muchos ciudadanos o muchos trabajadores, para ser capaces de equilibrar las fuerzas en la negociación, creando un modelo que no decidan y del que se beneficien solo las élites, ya sean estatales o mercantiles, sino toda la sociedad hasta la base. Un trabajador apenas tiene poder para negociar con un empresario, pero cien mil trabajadores, en un sindicato de trabajo, tienen capacidad de negociación, ya que el poder económico, político y de negociación de todos ellos se suma, permitiendo equilibrar fuerzas con individuos más poderosos, pero menores en número. Un votante o ciudadano de a pie apenas tiene poder para tratar con los políticos y dirigentes de un estado, pero cien

mil ciudadanos, organizados en asambleas propias, pueden gradualmente imponer medidas de supervisión a los políticos y de soberanía popular que aseguren el uso estatal para el bien común, y no solo de los políticos existentes, decidiendo el pueblo por y para sí

Desde esta perspectiva, el contrapeso de poder más importante que debe tener una sociedad es el vertical mediante la organización y participación de la base social. Asegurando una separación de poderes que no solo separe entre élites, eventualmente oligárquicas de no haber contrapeso interno, las cuales eventualmente destruirá esta separación de poder en su interés de no vigilarse por la ciudadanía.

Todos los sistemas, individuales o sociales, se encuentran a cierta distancia del modelo oligárquico según el grado de corrupción que tengan. Habiendo un triángulo donde a izquierda pondremos el modelo social, a derecha el individual, y a centro en el otro vértice el plenamente oligárquico.

Organización social

Una sociedad puede transicionar desde el modelo social poco corrupto, incluso extremadamente social sin mercado, hacia la oligarquización, conservando el sentido social, pero en distinto grado de corrupción:

Por ejemplo, una sociedad social muy corrupta podría ser Cuba o Venezuela: sociedades donde la organización civil es muy baja, la organización de trabajadores nula, donde hay bastantes medios de producción privados aunque el estado gestione los más importantes, donde se ahoga el sector privado para que no sea competencia para el público, donde el pueblo

no tiene poder en las instituciones, y donde en última instancia los políticos ganan dinero únicamente para vivir a pleno lujo, con un amiguismo extremo, con sindicatos u organizaciones civiles que no sean del régimen eliminadas... Todo esto respondería a un modelo social, tan poco organizado civilmente, tan poco participativo, que acabaría con tanta corrupción y oligarquización que terminaría siendo casi un modelo plenamente oligárquico.

A su vez han existido otras sociedades de carácter colectivo, social, con una alta participación ciudadana en el sistema: Por ejemplo, en la Unión Soviética, el poder político se cimentaba en los soviets, los cuales eran organizaciones de trabajadores, creadas por capas, que elegían representantes que ascendían en la cadena de mando hasta el aparato central del partido: Por ejemplo en Moscú existía un soviet para una fábrica de cristales organizando a los trabajadores de esta, los cuales se asociaban con los soviets de otras fábricas de cristales, haciendo el soviet de las fábricas de cristales de Moscú, los cuales se unían con los soviets de todas las fábricas moscovitas, en torno al soviet de Moscú, el cual se unía a los soviets de otras ciudades como Leningrado o Vladivostok, formando el soviet de la república federal Rusa, el cual se unía a otros soviets de otros países como Ucrania o Georgia formando el aparato central, o la Unión soviética. Esta estructura, si bien centralizada y autoritaria, preservaba un fuerte contrapeso a las decisiones y a la política central, ya que la base de los trabajadores se encontraba altamente organizada ofreciendo cierto contrapeso.

Eran frecuentes que los trabajadores denunciaran de manera organizada por corrupción a miembros superiores del

partido, a otros aún más superiores, acabando en graves condenas, se solía vigilar el gasto, se participativa activamente en la toma de decisiones a nivel de gestión local… Los propios políticos eran elegidos desde los soviets de base…

Este modelo social, igualmente autoritario, si ofrecía una organización de bases mayor, que dentro del autoritarismo evitaba la corrupción generalizada y la tendencia oligárquica garantizando cierta eficiencia interna dentro del modelo colectivo, a diferencia de como en otros modelos sociales sin organización de base alguna, como el cubano o el venezolano. En este caso la Unión soviética aún con ciertos limitantes económicos posteriormente explicados, logró cierto desarrollo económico, social y geopolítico, (se aumentó la esperanza de vida, se alfabetizó a la población, aumentó la altura promedio por las mejoras en la alimentación, se acabaron con múltiples enfermedades víricas con campañas de vacunación, se creó un bloque geopolítico capaz de rivalizar con EE.UU...) frente al fracaso absoluto de estados de tendencia social y altamente corruptos.

Organización privada

Una dinámica similar se da en sociedades de carácter individual o privado: Hay sociedades donde los propietarios de medios de producción no tienen contrapeso interno alguno desde la base social, como por ejemplo en los señores de la guerra africanos, donde estos terminan imponiendo en su propiedad el esclavismo, los trabajos extenuantes, el robo sistemático, o la violencia como ley asociándose con el estado, e instrumentalizando este denegando el derecho de propiedad

ajeno, convirtiéndose en la práctica algo cercano al modelo oligárquico pleno como pudo haber sido el modelo feudal del antiguo régimen.. Algo similar sucede en países de carácter individual con fuerte presencia de mafias, como en parte de Europa del este, o en lugares pobres como Bangladesh o Haití, países con estados pequeños y con normativas casi inexistentes, donde la desorganización civil deriva en un crecimiento de la corrupción privada, derivando en mafias y explotación empresarial constante
.
En cambio, hay sociedades de carácter individual o privado, pero con una organización de la base social fuerte que evita la oligarquización y la corrupción en sí, garantizando cierta eficiencia dentro del propio modelo: Por ejemplo, en Suiza, en Singapur, Países bajos (Holanda), o Irlanda, países de mercado, con propiedad privada, que se combina con una democracia fuerte, una tendencia a un elevado sindicalismo, una alta organización civil, creando un contrapeso interno que evita la corrupción.

En este sentido, la corrupción y la tendencia oligárquica puede desarrollarse tanto en países de tendencia privada o social, en distinto grado, hasta llegar a formarse como sistema en sí mismo.

Organización general

Hay a su vez países híbridos, que combinan cierta tendencia promercado, y cierta tendencia estatal, altamente organizados, escasamente corruptos, cimentados en la base social, como por ejemplo, Dinamarca, Suecia, Finlandia o Alemania, sociedades

que combinan un fuerte sindicalismo privado, con una democracia sólida, organizaciones civiles encargadas del consumo, de auditar cuentas, de la transparencia estatal… gozando de gran nivel de vida. A su vez hay países que entremezclan estado y mercado de forma similar entre sí, pero altamente desorganizados, corruptos y oligárquicos, tanto en el estado como en el mercado, derivando en sociedades pobres y corruptas, como, por ejemplo, Grecia, Argentina, Brasil…

Corrupción y conclusión

Pueden existir estados de todo tipo, desde liberales a socialistas, pasando por socialdemócratas o socioliberales, con más tendencia al estado o al mercado, con mucha o poca representatividad independientemente del modelo, basado en poca o mucha organización y participación social, terminando por permitir el desarrollo de oligarquías en el proceso de corrupción general.

Los dirigentes tanto del mercado como del estado son pocos en números, siendo sencillo para estos organizarse de cara a instrumentalizar ambas instituciones en su beneficio. Es por ello que para asegurar que la base social tenga la fuerza suficiente como para asegurar que ambas instituciones sirvan a la ciudadanía general, y no solo a una pequeña oligarquía corrupta, deben existir organizaciones e instituciones que organicen a esta misma base social, con el objetivo de equipararse en organización y poder a las clases dirigentes, para que en las correlaciones de fuerzas internas tanto en el mercado, como en el estado, ambas instituciones por fuerza

tengan en cuenta a la base social y no solo a la oligarquía, permitiendo su uso por el bien general.

Cuanto más organizada esté una base social, mayor capacidad de evitar la oligarquización y corrupción asociada, cuando menos lo esté, más tendencia a la tiranía, la corrupción, y la oligarquización social.

Un gran estado tendrá menos poder privado para corromper al estado, pero con más poder para imponer la oligarquía de hacerlo, corrompiéndose eventualmente por el interés económico de los políticos escasamente regulados socialmente. Un gran estado, con poca supervisión y participación ciudadana, puede hacer crímenes basados en la corrupción económica, o incluso en crímenes potencialmente mortales, por ejemplo, el incentivo al consumo alcohólico en la URSS durante el gobierno de Brezhnev tras un aumento de la corrupción, donde debido a los altos impuestos cobrados a las bebidas alcohólicas, que suponían parte significativa de los ingresos a costa de la salud de sus ciudadanos. También podría juzgar empezar a envenenar a la población con ciertos medicamentos ante ciertas enfermedades para ahorrar gasto social y concentrarlo en otras cuestiones, o con personas minusválidas para lo mismo, saliendo impunes, siendo de hecho cuestiones existentes en estados totalitarios de escasa representatividad social, como fue la Alemania nazi con minusválidos incluso étnicamente alemanes.

Un estado débil tendrá menos poder para imponer una oligarquía, pero será más fácil que sucumba ante el fuerte sector privado oligárquico, asociándose y usando el poder de este, terminando por acabar con el mismo acaparamiento. En

este sentido, podrían ya no solo imponer legalmente precios, salarios o con corrupción generalizada, sino llegar a crímenes como distribuir drogas como medicamentos de forma desproporcionada para forzar a una adicción, como pasó con los opioides en Estados Unidos, vendido a gran escala por las farmacéuticas a sabiendas de su potencial adictivo por el rédito económico, sin apenas consecuencias legales por su gran poder como oligarquía y su influencia tanto en el partido demócrata como en el republicano y en la política estadounidense en general, debido a su gran capacidad de financiar las costosas elecciones. O incluso al envenenamiento con objetivo de acabar con grupos poblacionales, que implica mucho gasto para el estado a costa de pagar estos impuestos a las corporaciones.

Una empresa sin estado alguno podrá de haber alta desorganización hacer los mismos crímenes corruptos, como la empresa privada de Leopoldo II de Bélgica en el Congo, o la compañía de accionistas de las indias orientales neerlandesas, empresas que actuaban sobre territorio de forma independiente del estado, funcionando en un ámbito de mercado local, pero cometiendo crímenes por doquier en su interés explotador sin poder que lo evite. O incluso empresarios-señores de la guerra de estados fallidos, que, tras el colapso del estado, se imponen tiránicamente en sus propiedades.

En la práctica, será lo mismo; es por eso por lo que modelos tan diferentes como un socialismo donde los medios de producción obedecen a los intereses de los dirigentes del partido con poca organización de la base social, un corporativismo oligárquico empresarial o un modelo feudal, en

la práctica, se parecen tanto.

No importa el grado de privado o público de la sociedad en la tendencia a la oligarquización y asociada a la corrupción, sino el grado de representatividad y supervisión social mediante organización y participación.

De representatividad estatal, mediante un alto poder participativo y capacidad regulatoria de la política en la población, cimentando el estado en la base social y no en una pequeña élite extractiva, mediante una democracia directa donde se decida qué hacer directamente por el pueblo en referéndums de forma frecuente, sindicatos de participación estatal donde se revisen cuentas o se organice a la población de cara al estado, y organismos anticorrupción públicos cimentados en la base de la sociedad, asegurando la transparencia, auditando cuentas para evitar el gasto superfluo... O participación en el mercado, en torno a asociaciones de consumidores que eviten abusos como la obsolescencia programada, donde se programan productos para que se rompan pasado un tiempo para comprar otro, con mercancías de baja calidad, publicidad engañosa..., regulación económica o sindicatos laborales, asegurando una fuerza laboral en el mercado con fuerza de negociación para evitar abusos empresariales... Preservando como base la separación público y privado, evitando la asociación empresario-político, al no tener poder el político por un modelo de democracia directa donde el pueblo vota en referéndum las cuestiones y con alta supervisión de la política, y al estar supeditado el empresario a la base social organizada en su actuación.

Ni el estado ni el mercado son intrínsecamente perfectos o

corruptos; ambos modelos tienden a corromperse en favor de la élite social de no haber la suficiente organización y participación ciudadana, debido a que las correlaciones de fuerzas en una sociedad entre una élite organizada y una base social desorganizada siempre serán favorables a la élite. A su vez de estar ambos regulados y supervisados por la base social, ninguno de los modelos tiene margen ni fuerza para ser corrompido por los individuos más poderosos del sistema, al imponerse esta misma eficiencia desde la gran fuerza de una base social muy bien organizada. En este sentido, ni el estado ni el mercado tienden a la corrupción y a la oligarquización, o a funcionar bien de por sí, sino que su eficiencia contra la corrupción y la oligarquización es directamente proporcional a la supervisión social que se haga.

La ley de hierro de la oligarquía, de Robert Michels, asume que una base desorganizada siempre será dominada por una élite organizada, ya sea pública o privada, si bien esto es cierto, no siempre la base esta desorganizada, habiendo grados de organización de esta que imponen un contrapeso interno de contar con la diligencia suficiente a nivel organizativo que cree una fuerza de la base, y el poder de decisión suficiente desde la base de la organización de forma unilateral con la élite, que fundamenten las decisiones al interés de la base y no solo de la oligarquía, no derivando estas decisiones en un poder cada vez más oligárquico sino de la propia base.

En una sociedad, el poder irá a quien en última a quien tome las decisiones, al en última instancia decidir para sí mismos: de ser los dirigentes, el poder irá a los dirigentes, centralizándose y oligarquizándose, desconectándose de la base

social, un ejemplo podría ser la caída del imperio romano, el cual inicialmente tenía fuertes estructuras de poder cimentadas en el poder popular, pero que al decidir políticamente en última instancia el emperador, y no estas organizaciones civiles, el poder gradualmente se concentró, se desconectó de la base social, se oligarquizó, se corrompió, y finalmente, de cara a su propia ineficiencia, colapsó. Mientras que sí se decide en última instancia desde la base social, mediante una democracia directa, una fuerte organización civil… el poder irá hacia la base social al decidir para sí, no solo no aumentando la corrupción y la oligarquización, sino de hecho reduciendo con un sistema más participativo.

La ley de hierro no es inevitable si hay organización y poder de decisión directo en la base social, al tener el poder de decisión dicha base social, siendo inevitable cuando el poder gradualmente se concentra en los dirigentes, al estos desconectarse de la base social, y al tener cada vez más poder de decisión unilateral con respecto a la base, haciendo que el poder derivado de estas decisiones vaya solo en su beneficio. Esto se demuestra en cómo en sociedades con este contrapeso interno derivado de una organización de bases y toma de decisiones, no se ha tendido a esta oligarquización, ya sea a nivel laboral o de mercado, como en países muy sindicalizados como son los países nórdicos. O con democracias directas como Suiza que no han tendido paulatinamente a desconectarse de la base social en las decisiones con las décadas, no tendiendo a oligarquizarse por conservar tanto la organización como la toma de decisiones de la base social.

Una vez descartado el modelo oligárquico de producción,

trataré a lo largo del libro de desarrollar tanto el modelo social-estatal como el modelo individual-mercado, como los modelos híbridos, para concluir qué modelo político y económico es el más eficiente con base en una teoría de campo unificado del valor, de la que provendrá la Teoría del Todo de la política.

Con base en estos principios se crean múltiples teorías a la hora de valorar las mercancías, con el objetivo de entender el valor de esta de cara a la producción y la manera de distribuirla, como forma de justificar cada modelo. En los siguientes capítulos analizaré el valor de las mercancías o servicios.

Capítulo 3: Teoría del valor

Las teorías económicas han intentado explicar cómo se determina el precio de las mercancías a través de diferentes enfoques; estos enfoques se pueden agrupar principalmente en dos categorías: teorías del valor objetivo y teorías del valor subjetivo.

La distinción entre ambas ofrece una visión panorámica de cómo diferentes escuelas de pensamiento económico abordan la cuestión del valor, la producción y el intercambio en la economía.

3.1: Valor objetivo: Patrón costes de producción

-Aristóteles introduce la distinción entre valor de uso y valor de cambio. El valor de uso proviene de la valoración subjetiva que hace cada persona de las mercancías, ligado a la utilidad que se encuentre en estas en base a sus características y las necesidades personales que satisface. Por ejemplo, una persona puede valorar mucho una mercancía porque le es muy útil, y otra persona muy poco al no verle casi utilidad en su necesidad personal, es una cuestión subjetiva dependiente del uso. Para uno, el valor de uso será elevado, mientras que para el otro será muy bajo. Esto genera un valor de cambio, o precio, por la capacidad de ser intercambiado en el mercado debido al interés ajeno, al también satisfacer necesidades de otras personas, en torno a un precio objetivo común a toda la sociedad, independiente de la subjetividad en la valoración que haga cada

uno. Habiendo dos valores, el subjetivo individual dado según cuánto se valora personalmente, llamado valor de uso, y el objetivo en forma de precio común a toda la sociedad, llamado valor de cambio.

-Tomás de Aquino, en el siglo XIII, explica cómo el precio justo de las mercancías debe basarse en el trabajo necesario para producirlas, otorgando una recompensa merecida al trabajador sin vender a un precio abusivo que lleve a un enriquecimiento excesivo fruto de la especulación o la necesidad del comprador, concluyendo que el valor de cambio debe basarse en el trabajo necesario para fabricar la mercancía.

-William Petty ya en el siglo XVII desarrolla la combinación del trabajo necesario para la producción de la mercancía y la cantidad de tierra utilizada como origen del valor intrínseco o precio natural de las mercancías, entre otros factores, como la calidad de la tierra o la oferta y la demanda. Para Petty, cuanto más trabajo requiere una mercancía, y más tierra y calidad de ésta, mayor sería su precio en el mercado, debido a la necesidad de cubrir los elevados costes de producción. Por el contrario, a menos coste de producir, más bajo puede ser el precio en el mercado, habiendo una tendencia de precios en torno al coste de producción. Además, desarrolla el concepto excedente de producción, donde, una vez cubiertos los costes de producción anteriores con las ventas al haber mayor interés social que coste de producción, el propietario del medio de producción se queda con el excedente.

-John Locke en el siglo XVII e inicios del XVIII desarrolla el

origen del valor de cambio o precio, que se fundamenta en el trabajo como patrón común a todas las mercancías, siendo la base del valor de estas, al todas requerir trabajo individual, sistematizada y matemáticamente, y no solo un factor.

Para Locke, todo el coste de producción, de donde provendría el precio, es reducible al trabajo, al ser el trabajo la herramienta transformadora de las materias primas desperdigadas en la naturaleza, en bienes utilizables por las personas. Esto no solo incluye el trabajo necesario para crear la mercancía, también el necesario para construir la fábrica para producirla, la extracción de materias primas, la distribución, el trabajo para formar a los profesionales con profesores que reparte su valor en el trabajo de profesionales cualificados, más valioso que no cualificado. Para publicitar la mercancía y que se conozca, de venta minorista para que sea accesible… En este sentido, el trabajo es el denominador común de todas las mercancías, la herramienta transformadora que otorga valor a las materias primas convirtiéndolas en bienes con valor de uso y valor en sí. Siendo, por ende, el origen último de la transformación y del coste de transformación (de materias primas en bienes a consumir) o coste de producción. Siendo el trabajo el origen del valor de las mercancías o precio, al ser el origen del coste de producción, y al ser el coste de producción en torno a lo que se forman los precios con raíz en Petty.

Además, desarrolla el principio de la legitimidad de la propiedad debido al trabajo, debido a que el trabajo añade valor a la mercancía, esto implica un derecho de propiedad e intercambio sobre esta.

-En el siglo XVIII, Adam Smith desarrolla el patrón trabajo,

donde el valor de las mercancías en el precio, en última instancia asociado a los costes de producción, se basa en que en mercados competitivos los productores compiten por la demanda, es decir, se disputan la demanda de mercancías de los consumidores con otros productores, debiendo mejorar su producto para venderlo ellos en lugar de la competencia, mejorando la calidad y ajustando los precios todo lo posible para mantenerlo lo más atractivo posible. Tendiendo a reducir el precio, acercándolo a lo mínimo por lo que están dispuestos a venderlo, debido a que la competencia hace lo mismo para quedarse con la demanda en disputa. Es decir, un poco por encima del coste de producción, al ser lo mínimo aceptable por el ofertante para ganar sin entrar en pérdidas, ajustando el precio cada vez de forma más cercana en torno a este coste de producir para ser más competitivo. Y por ende basando el precio en el coste de producción.

Los costes de producción, además, se basan en el trabajo necesario para producir las mercancías en base al tiempo de trabajo acumulado de todos los procesos, debido a que, en última instancia, todos los costes de producción son reducibles al trabajo, ya sea de fabricación, distribución… con raíz en Locke.

Debido a que el trabajo es el determinante último de los costes de producción, en torno a lo que se forma el precio, la mercancía que requiere dos horas de trabajo para hacerse, en promedio en una sociedad, tendrá el doble de coste de producción que la que requiere una hora, al requerir el doble de trabajo. Siendo el precio formado en torno al coste de producción, el doble. Es decir, si una mercancía requiere una hora de trabajo y otra dos, la primera mercancía valdrá lo

equivalente a una hora de trabajo en el mercado y la segunda lo equivalente a 2 horas de trabajo.

Para Smith, sí para producir una botella de agua se requiere una hora de trabajo y para producir una pelota se requieren dos horas, en promedio, en una sociedad, una pelota valdrá lo equivalente a dos botellas de agua en el mercado.

El valor de cambio también incluye el tiempo necesario para fabricar el medio de producción. Si una máquina de hacer pelotas requiere cien horas en su construcción y desarrollo, y crea cien pelotas, las horas que costó crear la máquina reparte su valor en las pelotas creadas. Es decir, cien horas de trabajo, entre cien pelotas creadas, una hora extra por pelota. Si en una pelota se necesitan dos horas para hacerse, más la hora necesaria para crear la máquina que la construye, equivaldrá a tres horas de trabajo en el mercado.

La cantidad de tiempo de trabajo necesario se mide en términos promedios en una sociedad bajo las técnicas prevalentes; es decir, una mercancía no vale más o menos dependiendo de si el trabajador que la ha hecho es productivo o no, sino cuánto trabajo requieren estas en promedio. Por ejemplo: Si yo tardo 10 horas en hacer una silla manualmente, y otros productores apenas necesitan 1 hora de trabajo por silla, no es que mi silla valga 10 y las otras 1, sino que en términos promedios al yo producir poco no afectaré al precio y coste general, manteniéndose el coste promedio en 1 hora, y por ende valiendo mi silla 1 hora de trabajo, aunque yo sea ineficiente y necesite más.

Además, desarrolla el concepto de bienes de lujo, aquellos raros que por su escasez comandan elevado precio social al margen de su utilidad o trabajo, como el oro o los

diamantes, mercancías escasas en bienes poco necesarios, o corrientes que, aun con poco valor de cambio, tienen un gran valor de uso, como el agua, de gran utilidad y necesidad social, pero bajo precio, por su abundancia y gran necesidad. Como forma de evidenciar otros factores no ligados al trabajo en la creación de los precios en torno a la oferta y demanda.

-En el siglo XIX David Ricardo explica cómo el trabajo no es solo una base sobre la que se crea el precio y el valor, sino que el origen último de la totalidad del valor es el trabajo y solo este, de forma similar a Locke.

Ricardo diferencia el valor de cambio individual, es decir, el valor de cambio necesario para producir una unidad de mercancía, y el comparativo, es decir, el valor de cambio comparado con el coste de producción de otros países, donde, por cuestiones de especialización, un país puede requerir menos trabajo en cierta cuestión y más en otras con respecto a otro país, siendo rentable el comercio entre sí.

Además, desarrolla cómo el valor de cambio de la mercancía sustentado en el valor del trabajo necesario para crearla debe tener valor de uso para comandar valor, ya que sin utilidad social la mercancía no tiene valor social, y por ende no tiene valor de cambio al nadie tener interés en intercambiarlo.

También corrige a Smith en torno al concepto de mercancía corriente o de lujo, para él no depende de la cantidad de demanda que tenga una mercancía que sea de lujo, o de la oferta eventualmente existente; sino de sí se puede satisfacer toda la demanda desde la oferta, es decir, si es una “mercancía reproducible”. En caso de que se pueda satisfacer toda la demanda desde la oferta, al producir tanto como se demanda,

los ofertantes compiten entre sí ajustando el precio en torno al coste de producción, ligado al trabajo necesario, si no se puede satisfacer toda la demanda desde la producción, en “mercancías no reproducibles” los ofertantes no deberán competir entre sí debido a que hay más demanda que oferta, teniendo certeza de ventas, pudiendo subir los precios independientemente del coste de producir. Esto es debido a que, al poder aumentar la oferta, mientras que no necesariamente la demanda, aunque haya misma oferta que demanda, la oferta potencial es mayor, aplicándose la competitividad a los ofertantes aun con la misma cantidad ofertada que demandada en la práctica.

En este sentido, al haber más oferta potencial que demanda potencial, por ser una mercancía reproducible, aunque en la práctica haya la misma oferta que demanda, los ofertantes deberán competir por la demanda, ya que se puede aumentar la producir si se quiere para quitarle la demanda a otro, más no necesariamente se puede aumentar la demanda del producto a ese coste de producir, por no haber interés social. No solo importaría la oferta y demanda existente, sino también la potencial.

Ricardo explica cómo el patrón costes de producción sólo se aplica cuando hay competitividad entre ofertantes por la demanda, no solo requiriendo un mercado competitivo no acaparado sin oligarquización, sino también una capacidad de satisfacer toda la demanda desde la oferta, habiendo más oferta potencial que demanda al poder aumentar la oferta según sea necesario. De darse, la oferta competirá entre sí en la formación de precios por la demanda, y por ende ajustará el precio al coste de producción. En cambio, de no poder satisfacer toda la demanda desde la oferta, no habrá esta

competencia por la demanda, al haber certeza de ventas, y por ende el precio podrá subir por encima del coste de producir. O si el mercado está acaparado, ya sea porque es un monopolio donde solo hay 1 ofertante, no compitiendo con nadie, o varios ofertantes aliados que no compiten entre sí.

Con esto explica cómo el patrón costes de producción sólo se aplica en mercados competitivos en mercancías reproducibles. No aplicándose de haber un monopolio y solo un ofertantes (por ejemplo, alguien que venda agua en el desierto a otra persona que se muere de sed, obligando a pagar mucho por el agua), y en mercancías reproducibles, donde se satisface toda la demanda desde la oferta, (no aplicándose a diamantes u oro que se recoge de la tierra sin casi trabajo, al haber más demanda de estas mercancías, que oferta).

-Karl Marx se desarrolla en base al principio del trabajo socialmente necesario, donde el valor de la mercancía no se basa en el trabajo necesario para esta individualmente, de forma aislada del resto de mercancías producidas del mismo tipo, sino en el trabajo que de media se requiere para producir esta en promedio a nivel social bajo las técnicas de producción social existente, siendo el coste medido en tiempo de trabajo. Es decir, si un capitalista requiere una hora de trabajo para producir una mercancía, otro dos, y un tercero tres, la unidad de mercancía de media equivaldrá a 2 horas de trabajo, habiendo algunos que entran en pérdidas, desapareciendo del mercado gradualmente, y otros que ganan al vender muy por encima del coste de producir, pero gradualmente ajustando el precio cada vez más al coste mínimo de producir, al los productores más eficientes quedarse con la cuota de mercado y,

al desaparecer los productores más eficientes, bajando la media de coste de producción, ajustándolo poco a poco al coste mínimo de producir, y ligando el precio a este nuevo coste por competitividad entre capitalistas.

Para Marx, al igual que para Ricardo, el trabajo no es solo una base sobre la que se crea el valor, sino que es el origen último de la totalidad del valor, donde la oferta y la demanda u otros factores como la renta capitalista se ajustan a los costes de producción en base al trabajo, porque el valor real, en última instancia, es el trabajo medido en tiempo.

A partir de este punto desarrolla el concepto de la plusvalía.

Para Marx si el valor de las mercancías se basa en el trabajo necesario para producirlas, los propietarios de los medios de producción, o capitalistas, no aportan valor, al no aportar trabajo; aun con algunos empresarios que trabajan, pero no siendo remunerados por este trabajo con un salario, sino por el derecho de propiedad y la apropiación de los beneficios empresariales, con muchos que no trabajan directamente. Por ende, estos propietarios consiguen valor no de su trabajo, sino apropiándose del valor producido por el trabajo de los trabajadores que han creado la mercancía, los medios de producción necesarios, formar con profesores a los trabajadores, distribuir la mercancía…, En este sentido, el propietario de los medios de producción robaría valor a los trabajadores, al ganar valor sin aportar trabajo. Creando el concepto de lucha de clases, donde en el modelo de propiedad privada de medios de producción, capitalistas y trabajadores se enfrentan a lo largo de la historia entre sí de manera frontal por

los beneficios del medio de producción, entre los productores de valor, los trabajadores, y los extractores de este, los capitalistas. Siendo su conclusión la necesidad de abolir la propiedad privada de los medios de producción como forma de acabar con la extracción de plusvalía, retribuyendo a los trabajadores todo el valor de su trabajo, origen de todo el valor de las mercancías, sin plusvalías extraídas, acabando con las clases sociales, la lucha de clases, y llegando a una sociedad justa en la repartición del valor en base al trabajo de cada uno.

En este sentido, el patrón trabajo se origina entre el valor de uso y el valor de cambio:

Valor de uso

1. Definición: El valor de uso se refiere a la utilidad de una mercancía, es decir, su capacidad para satisfacer necesidades humanas. Cada mercancía tiene un valor de uso específico que es inherente a su naturaleza física y que se realiza solo cuando se consume o se utiliza.

2. Características: El valor de uso varía según la mercancía y las necesidades que satisface. Es un aspecto subjetivo porque depende de la percepción del consumidor y de las necesidades humanas que se abordan con la mercancía.

Valor de cambio

1. Definición: El valor de cambio se refiere a la capacidad de una mercancía para intercambiarse por otras mercancías en el

mercado. Pese a la subjetividad del valor de uso, el valor de la mercancía se expresa socialmente mediante un precio objetivo común a la sociedad.

Este valor es cuantitativo y se expresa en términos de una relación de intercambio entre diferentes mercancías con base en un patrón común, como el coste de producción, inherente a todas las mercancías.

2. Determinación: En el valor objetivo, el valor de cambio de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo necesario para producirla. Es una medida del tiempo de trabajo humano que, en promedio, se requiere para producir una mercancía bajo las condiciones sociales y técnicas prevalentes.

Este modelo generalmente va relacionado con los modelos de producción y consumo estatal, fortaleciendo la premisa de la planificación económica en torno a un valor objetivo medible en torno al coste de producción, como manera de producir y distribuir el consumo de manera proporcional al trabajo de cada uno, basado en un cálculo económico planificado preciso, centrando el valor de la mercancía en la producción y en el valor de cambio objetivo.

3.2: Ley de la oferta y le demanda

La ley de la oferta y la demanda es un concepto principal de la economía en torno a la formación de precios de las mercancías.

Esta se basa en la premisa donde, de alterar la cantidad que se oferta o que se demanda, cambiarán los precios a consecuencia. Al aumentar la oferta, competirá por la demanda

al haber más oferta que demanda, ya que hay más oferta que demanda solo venderán los ofertantes más baratos, los que más interesan a la demanda; haciendo que bajen los precios; creando más interés social en la mercancía por ser más barata aumentando la demanda, hasta equilibrarse la cantidad de oferta y demanda. Siendo también debido a la disminución de la oferta por vender más barato, habiendo menos interés en producir ante menores ganancias. Aplicándose también a menos oferta, precios más altos, al competir la demanda entre sí por lo producido, comprando solo los que más paguen al no haber tanta oferta como demanda, y menor interés social ante precios más altos, con más interés en producir por vender más caro con mayores ganancias; reduciendo la demanda, aumentando la oferta y equilibrándose cantidad ofertada y demandada. O cambios en la demanda, donde al subir o bajar esta, sube o baja el precio, perdiendo o ganando interés social, ganando o perdiendo interés en producir de manera inversa y equilibrando la cantidad que se oferta y se demanda.

-Este enfoque se desarrolla en torno a las teorías de David Hume, donde el precio de la mercancía se ve influenciado por la cantidad de dinero existente y la demanda de este, desarrollando el principio de oferta y demanda en torno al dinero. El precio de las mercancías se ve influenciado por la cantidad de dinero existente, ya que el valor de las mismas se representa en más dinero o menos, valiendo más cada mercancía. Si en una sociedad hay 1000 monedas, y estas representan el valor de 1000 mercancías, cada moneda equivaldrá a 1 mercancía. Si en lugar de 1000 monedas hay sólo 100, cada moneda equivaldrá a 10 mercancías, 1000

mercancías representadas en 100 monedas, mientras que, si hay 10.000 monedas, cada moneda valdrá 0.1 mercancías, 1000 mercancías representadas en 10.000 monedas, necesitando 10 monedas para 1 mercancía.

Desde este punto explica cómo esto termina equilibrando la balanza de importaciones y exportaciones entre países, es decir, las ventas de un país a otros (exportaciones) y las compras de un país a otros (importaciones). Debido al aumento de precios de las mercancías de acumularse dinero por parte de un país, este pierde competitividad en mercados exteriores por ser una mercancía con alto precio, difícil de vender en otros países, lo cual lleva a reducir exportaciones. Aumentando importaciones ante precios exteriores más baratos, lo que lleva a un déficit comercial, es decir, pagar las importaciones con dinero, dando este al exterior más de lo que se importa dinero al vender mercancías al exterior, comprando más de lo que se vende, llevando el dinero acumulado al exterior al gastarlo más que al ganarlo, y equilibrando ambos mercados de ambos países en cantidad de dinero con respecto a cantidad de mercancías, y en precios a largo plazo, reajustándose la balanza comercial una vez ambos países cuentan con dinero y precios similares.

3.3 Valor objetivo: Los costes de producción determinan los precios

En la escuela clásica del valor Adam Smith explica como el patrón costes de producción tiende a ajustar los precios desde la oferta y demanda a los costes de producción a largo plazo en mercados competitivos, debido a la competitividad entre

productores que obliga a tener un precio cercano al coste de producir para ser competitivo, o por no cubrir costes de producción de caer el precio por debajo del coste de producir, reduciendo oferta y reajustando el precio en torno al coste de producción:

Smith explica cómo, a largo plazo, los cambios de precios por cantidad de oferta y demanda tienden a ajustarse al coste de producción, debido a que, de subir el precio por cambios en la oferta y demanda debido a un aumento de la demanda o disminución de la oferta, se volverá más rentable producir la mercancía al tener un precio muy superior al coste de producción. Más productores producirán por esta rentabilidad, aumentando la oferta y bajando el precio por la misma ley de oferta y demanda, hasta reajustar el precio en torno al coste de producción por la competencia de otros productores, sin dejar de cubrir los costes de producción. Esto en caso de que llegue a darse una subida de precios, en lugar de simplemente adaptar lo que se produce a lo que se demanda aumentando la producción de manera proporcional a los cambios en la demanda, sin desajustes en la proporción de cantidad de oferta y de demanda existente, donde el precio sería estable al no haber dicho desajuste en cantidades ofrecidas y demandadas a coste de producir.

A su vez, de haber menos demanda o más oferta de una mercancía, y por ende bajar el precio, se dejará de cubrir el coste de producción, al estar el precio previamente ligado a este coste por competitividad entre productores, entrando en pérdidas los productores al vender más barato de lo que cuesta la producción, disminuyendo la oferta como consecuencia de las pérdidas, y subiendo el precio de nuevo por oferta y

demanda al reducir la oferta, reajustando el precio en torno al coste de producción ajustado y estable, cubriendo costes. Esto en caso de que no se pueda simplemente reducir la oferta según se reduce la demanda sin haber desajustes en la cantidad de oferta y de demanda; en ese caso se mantendría el precio por no haber este mismo desajuste en cantidad ofertada y demandada al adaptarse la cantidad producida a la demandada eficientemente sin exceso de una u otra.

Para Smith, el precio natural es el valor objetivo ligado al coste de producción basado en el tiempo de trabajo necesario, pero alterable de haber cambios en la oferta y en la demanda por cambios en los valores de usos, que lleva a cambios en los precios de manera volátil, pero que tiende al coste de producción a largo plazo. Siendo el trabajo una base sobre la que se construye el valor objetivo (precio), pero que se ve influenciado por oferta y demanda en el corto plazo. Siendo esta alteración en el corto plazo algo que tiende a ajustarse al coste de producción porque el valor es el coste de producir, una cuestión objetiva ligado al tiempo de trabajo necesario.

Adam Smith observa cómo la oferta y la demanda no se aplica sólo al dinero, sino a todas las mercancías, diferenciando el valor de cambio, basado en el coste de producción ligado al trabajo con alteraciones en el corto plazo por cantidad de oferta y demanda; y el valor de uso, independiente del precio o valor de cambio siendo únicamente el cuánto se valora la mercancía a nivel personal. Tendiendo a ajustarse el precio de la oferta y la demanda a los costes de producción en las mercancías a largo plazo, pero siendo la oferta y demanda en última instancia lo que determina el precio en el corto plazo.

-Marx desarrolla la competitividad en la formación de precios entre productores y cómo los precios en base al valor de uso o la oferta y la demanda tienden a asociarse a los costes de producción con raíz en Smith, y basando el coste de producción en la cantidad de trabajo necesario con raíz en Locke, siendo por ende el trabajo el determinante de los precios y el origen del valor. Donde la oferta y demanda y sus alteraciones en el corto plazo, como el fetichismo de la mercancía escasa, la especulación, o la propia oferta y demanda, algo que desvía el precio del valor natural basado en el trabajo en el corto plazo en las negociaciones, pero ajustándose gradualmente el precio al coste de producción basado en el trabajo necesario, porque el valor real, es el trabajo medido en tiempo.

Desde esta perspectiva, cuando un capitalista gana valor (dinero), sin aportar trabajo, está ganando valor, sin aportar valor, y, por ende, está robando este valor a los que lo han creado, es decir, los trabajadores.

También se aplica cuando el capitalista trabaja, pero no ganando dinero por el trabajo hecho sino por la apropiación de beneficios empresariales, ganando más valor que el trabajado.

Marx fue el último autor en desarrollar el valor desde una perspectiva que integra tanto el valor de uso como el de cambio, basando el precio en el valor de cambio derivado del coste de producción originado en el trabajo de manera fundamental.

3.4 Valor subjetivo (Escuela marginalista)

Los autores posteriores como Carl Menger, William Stanley,

Alfred Marshall, León Walras, Paul Samuelson, Vilfredo Pareto o Milton Friedman, desarrollan las teorías del valor en base totalmente a la oferta y la demanda y el valor de uso, como forma de alcanzar un equilibrio entre cantidad de oferta y demanda existente. Cuanto más se valore, más demanda tendrá, y más alto será el precio necesario para que haya misma oferta que demanda, ligando por ende el precio a la valoración subjetiva social.

Estos autores se desarrollan desde La ley de la utilidad marginal decreciente; este es un principio fundamental en la economía marginalista que establece que a medida que un individuo consume más unidades de un bien o servicio, la utilidad adicional que obtiene de cada unidad adicional tiende a disminuir.

Explicación:

Primera unidad → Suele generar una utilidad alta porque satisface una necesidad urgente. (ejemplo: beber cuando se tiene sed)

Unidades adicionales → Cada nueva unidad consumida aporta menos satisfacción que la anterior. (ejemplo: beber cuando ya se ha bebido un vaso)

Límite → Puede llegar un punto en que una unidad adicional no genere utilidad o incluso cause desutilidad (ejemplo: beber demasiado puede volverse desagradable).

En este sentido cuando se llega al límite de utilidad de una mercancía en una función, la mercancía será usada en otra cuestión menos útil, valorándose menos. Por ejemplo: Si bebes agua hasta llegar al límite de utilidad, preferirás usar el agua en regar las plantas, o en lavarte las manos; un uso menos útil que el inicial, pero al estar satisfecho el inicial, priorizas otra cuestión. En este sentido el agua pasará a valer cada vez menos por ser cada vez menos útil en usos marginales menos valiosos. Estos usos son denominados usos marginales, y el último uso marginal para el que se usa algo, el que menos valor se el da, es lo que determina cuánto se valora subjetivamente una nueva unidad. Si en lo mejor que puedes usar el agua es regando las plantas, el nuevo agua que puedas recibir solo lo valorarás como máximo en este uso.

Desde esta perspectiva deducen que el origen de la valoración subjetiva proviene de la cantidad de un bien; a cuanto más haya, menor utilidad se le encontrará al consumir cada vez más, estando dispuestos a pagar cada vez menos y por ende teniendo menor precio a nivel social; y por ende el precio será menor al las personas valorar y estar dispuestos a pagar menos. En este sentido, el precio o valor sería una cuestión subjetiva derivada de las valoraciones sociales ligadas a la abundancia de un bien relativo a su utilidad.

Estos autores centran el valor en lo que están dispuestos a pagar los consumidores, basado en la cantidad de un bien existente con respecto a la demanda.

Para estos autores, el trabajo es solo un factor de muchos

que influyen en la formación de precios con base en los costes de producción, siendo en última instancia el valor, ni el trabajo, ni los costes de producción, sino únicamente la oferta y la demanda. Donde los precios se determinan en última instancia por la oferta y la demanda y la percepción subjetiva del valor porque este es el origen de la formación de precios y del valor, basando la oferta y demanda en la cantidad ofertada y en la demanda ligada al valor de uso.

Concluyendo que no hay un patrón común a todas las mercancías (el trabajo) que fundamenta el valor objetivo, sino que este es subjetivo, basado en la ley de la oferta y demanda existente, afectando múltiples factores a esta en base a la utilidad de la mercancía y la percepción individual dada por el valor de uso.

-León Walras es conocido por su teoría del equilibrio general, la cual desarrolla un modelo matemático en el que todos los mercados en una economía competitiva están en equilibrio simultáneamente en cantidad de oferta y demanda de cada mercancía. Su enfoque se centra en la idea de que los precios de los bienes y servicios se ajustan hasta que la cantidad de oferta y de demanda de las mercancías se igualan, igualándose en todas las mercancías comparativamente en un sector del mercado, e igualándose en todos los mercados, logrando un equilibrio general en cantidades ofertadas y demandadas.

-Vilfredo Pareto en “Manual de Economía Política” desarrolla cómo en un mercado libre los recursos se asignan en base a la oferta y demanda hasta alcanzar dicho equilibrio general en

cantidades que se ofertan y se demanda, otorgándose de la manera más eficiente posible dependiendo de los valores de uso, formándose los precios en torno a la utilidad social y al mercado dentro de un consenso social amplio donde se intercambian valores de uso. Produciendo de la forma más adecuada con respecto a la demanda, al aumentar o reducir la producción según la utilidad social cuando comanda un cambio en la demanda según cuán útil sea, alterando los precios por ende. Las mercancías más necesarias tendrán más demanda, por ende, subirán de precio, se producirá más, hasta ajustarse la cantidad ofertada y demandada, equilibrándose también con los cambios en menor interés social; y por ende distribuyendo la producción de la forma más eficiente posible con respecto a la necesidad social y los cambios en esta, adaptando lo que se produce a lo que se demanda de forma precisa.

Paul Samuelson expande estos principios otorgando una sistematización matemática y desarrollada aplicada a distintos mercados con recursos especializados o al general.

3.4.2 Valor subjetivo: costes ligados al precio

Ahora bien, ¿cómo se explica desde el marginalismo y la subjetividad que los costes de producción y los precios sean cercanos?

Debido a que los precios y el coste de producir son muy cercanos entre sí, el ignorar el origen del patrón en la formación de precios en muchas de mercancías de forma cercana a los costes de producción ajustados, sin basar el valor

en los costes de producción, sino por la ley de la oferta y la demanda exclusivamente ligado a las valoraciones subjetivas sociales que se hace de la mercancía, lleva a necesitar argumentar que los precios no se forman en torno a los costes de producción ajustándose a estos en el tiempo, sino que los costes de producción se fundamentan en el precio en base a la oferta y la demanda y la valoración subjetiva de la mercancía; al los capitalistas estar dispuestos a producir con un coste un poco por debajo del valor de la oferta y la demanda para ganar dinero con el precio existente del mercado. Es decir, si por oferta y demanda y valoraciones subjetivas sociales, una mercancía vale determinada cantidad de dinero, los capitalistas estarán dispuestos a producir con un coste un poco por debajo de este precio, para obtener ganancias, ligándose el coste de producción al precio.

Esto se debe a la premisa donde, de aumentar la oferta de una mercancía por haber un gran interés social en esta al ser muy valorada subjetivamente, se requerirá producir más de esta mercancía; esto lleva a que se demanden más los factores de producción de dicha mercancía.

Los factores de producción de una mercancía son los componentes, materiales, o trabajo necesario para producir dicha mercancía: Por ejemplo, un martillo requiere para hacerse, por un lado, de madera para el mango, y de metal para la cabeza, requiere trabajadores que lo construyan, una fábrica, y energía. Los factores de producción de martillos serán madera, metal, el trabajo necesario, energía y la fábrica.

Debido a necesitar producir más por la mayor demanda debido a una mayor valoración subjetiva desde la sociedad, se

demandarán más factores de producción por parte de los productores, esto llevará a que suban de precio dichos factores por oferta y demanda ante mayor demanda de estos, lo que hará que producir sea más caro.

Parejas marginales

El concepto de las parejas marginales hace referencia a los ofertantes y demandantes potenciales de una mercancía. Los ofertantes ofrecen sus productos a diferentes precios dependiendo de sus diferentes costes de producir, y los demandantes están dispuestos a comprar a diferentes valores por los distintos valores de uso que le da cada comprador. Por ejemplo, puede haber ofertantes que ofrecen la mercancía a 10, 20, 30, 40 y 50 monedas según sus diferentes costes, y demandantes que estarían dispuestos a comprar por 70 monedas el que más lo valora, 50, 40, 30, 20 y 10 monedas.

Hay un comprador que compraría, pero sólo si vale 10 monedas, habría un vendedor capaz de vender, pero solo si el precio de venta es de 50 monedas.

En esta situación, por oferta y demanda el precio se fija en 30 monedas, ya que es la cantidad donde existe la misma cantidad de oferta, que de demanda (si el precio fuese mayor habría más oferta que demanda, si el precio fuese menor habría más demanda que oferta).

En esta situación venderán todos los ofertantes que pueden tener un coste de producción menor que el precio de venta, es decir, 30 monedas o menos, y a su vez comprarán todos los compradores potenciales que están dispuestos a pagar por el producto 30 monedas, o más. En este sentido, el coste de

producción máximo de 30 monedas está ligado al precio de oferta y demanda, es decir, 30 monedas.

Si por valoraciones subjetivas el precio subiese de 30 monedas, a 40 monedas, debido a un aumento de la demanda, pasarían de producir aquellos con un coste de 30 monedas o menos, a aquellos que tengan un coste de 40 monedas o menos. Esto llevaría a que el coste de producción máximo posible, y el propio coste de producción ligado, cambiase desde 30 monedas, a 40 monedas.

Es decir, serían las valoraciones subjetivas de los consumidores ligado a la oferta y la demanda lo que dictamina el precio y el coste de producir, y no el trabajo promedio medido el tiempo;

Pasando lo opuesto de caer la demanda por menores valoraciones subjetivas: Si el precio por oferta y demanda cambia de 30, a 20 moneda, debido a que se valora y se demanda menos, solo los productores con un coste de producción de 20 o menos podrán producir, ergo, el precio se ligará como máximo a 20 monedas, y por ende el propio coste de producir será en torno a 20 monedas. A su vez debido a la reducción de la demanda cae el precio de los factores de producción, resultando en este menor coste de producción.

Ejemplo: Una sociedad requiere de 100 calcetines valiendo 15 monedas, requiriendo 1 kilogramo de lana para hacerlos, pagando 10 monedas por 1 kilogramo de lana, junto a 5 monedas en los salarios a los trabajadores que hacen calcetines (15 monedas de precio, 10 por la lana y 5 en salarios); De pasar de requerir esa misma sociedad 100 calcetines, a 200 calcetines, se pasará de demandar 1 kilogramo de lana, a 2

kilogramos de lana para producirlo: la subida de la demanda de lana llevará a subir el precio de esta por oferta y demanda. Además, se requerirán más trabajadores que hagan calcetines; para conseguir estos trabajadores se les debe convencer para que trabajen haciendo calcetines en lugar de en su puesto actual, debiendo pagarles más salarios que en su puesto, subiendo el cuánto se debe de pagar en salarios, y subiendo el coste de producir. O necesitando contratar a trabajadores poco interesados en este trabajo al no ser suficientes los más interesados, requiriendo pagar más salario para que trabajen pese a su menor interés.

En esta dinámica los calcetines pasarán de valer, por ejemplo, 15 monedas cada 100 calcetines: 10 de lana y 5 de salarios, a valer 26 monedas cada 100 calcetines en valoraciones subjetivas ante una mayor demanda. Siendo 26 el coste de producir máximo al que podrán ofertar los productores que más caro producen, encareciendo el propio coste por encarecimiento de los factores de producción, y por ende ligándose el coste al nuevo precio de 26 monedas por ser el nuevo coste máximo de producir viable con un coste de producción mayor. En este sentido el encarecimiento de los factores hará que los productores más caros, capaces de producir a 25, requieran pagar por ejemplo 15 de lana, al ser más cara, y 10 en salarios, al requerir más trabajo y más caro.

Si la sociedad estuviese dispuesta a pagar hasta 30 monedas, por una demanda de calcetines aún mayor, pues los productores de calcetines demandarían aún más factores (lana y trabajadores), subiendo estos factores aun más de precio por una mayor demanda, y por ende ligándose el coste de producir

calcetines, de nuevo, al precio de los calcetines; debido a que los productores que pueden ofertar hasta por 30 monedas lo harán al ser rentable, ligando el coste de producir a este precio. En cambio si la sociedad solo estuviese dispuesta a pagar hasta 10 monedas por 100 calcetines al valorarlos poco, habiendo poca demanda con respecto a la oferta existente, esto implica que al caer la demanda de calcetines cae la demanda de lana para producirlos, y por ende la lana cae su precio, además al solo poder vender por 10 calcetines, solo los productores más baratos y eficientes podrían ofertar sus productos, es decir, solo aquellos con 10 monedas de coste de producción o menos, ligándose el coste a dicho nuevo precio, a dichas nuevas valoraciones subjetivas, y no a una medida objetiva como el trabajo necesario.

Esto implica que dependiendo de la oferta y la demanda y el valor de uso social que se le dé a una mercancía, esta tendrá un precio más elevado, o más bajo, estando la sociedad dispuesta a pagar más o menos por ello; lo que hará que de haber mucha demanda y por ende estar dispuestos a pagar mucho, se produzca mucho más al haber grandes ganancias, encareciendo gradualmente la producción por demandar más factores encareciendo estos; Este encarecimiento de la producción hará casi tan caro el coste de producción ligado a los factores, como el precio de mercado de la propia mercancía. Es decir, los costes se ligan al precio de mercado y las valoraciones subjetivas, (si se demanda mucho algo, será caro, subirá lo que cuesta producirse de forma pareja con la valoración social, y viceversa de valorarse poco).

Desde esta perspectiva, es el cuánto está dispuesto a

pagar una sociedad, según la valoración subjetiva que se haga, lo que determina cuánto será el costo de producción, al determinar por cuánto se puede producir y el coste de factores de producción.

Es decir, el precio, por oferta y demanda, ligado a la valoración subjetiva de los consumidores y la sociedad determina el coste de producir. Es decir, el precio determina los costes. Siendo en la dinámica de mercado que acerca costes y precios entre sí, el coste el que se asocia el precio, y no el precio el que se asocia al coste como proponía el patrón costes de producción.

3.5: Síntesis de los enfoques.

El enfrentamiento entre la teoría del valor clásica del valor objetivo derivada del patrón costes de producción de Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, y la teoría marginalista subjetivista radica en cómo se explica que precios, y costes de producción, sean cercanos entre sí en mercancías reproducibles, es decir, aquellas que se puede aumentar la oferta hasta satisfacer toda la demanda con competitividad entre productores.

Mientras que para los clásicos-neoclásicos es el precio el que se liga al coste de producción, de ahí el término patrón costes de producción, donde de alterar el precio por oferta y demanda, este eventualmente se ligará al coste de producir estable en el tiempo, para los marginalistas es el coste de producción lo que se liga al precio por oferta y demanda, es decir, el precio no se liga a el coste, sino que se determina por valoraciones subjetivas, y el coste se liga al precio.

Todas las diferencias en lo que al valor respecta en las escuelas de pensamiento que derivan en el liberalismo, mediante la escuela austriaca, y el valor subjetivo, y entre las escuelas de pensamiento que derivan en el socialismo, o en la socialdemocracia, mediante las escuelas clásicas o neoclásicas del valor objetivo, radica en la interpretación de cómo se forma el valor y se explica qué costes y precios sean similares entre sí.

Para los marginalistas el valor proviene totalmente de la subjetividad de las valoraciones, se requiere intercambios de productos para conocer la demanda de cada uno y las valoraciones sociales, valorando el mercado en el intercambio de valoraciones subjetivas hasta formar los precios en torno a dicha subjetividad por oferta y demanda, adaptando la producción al valor social de manera óptima; debido a aumentar la producción, o reducirla, de aumentar el precio, o reducirse, por una mayor valoración, o una menor.

Desde esta perspectiva al provenir los precios de la subjetividad y la oferta y demanda, se requiere la existencia de un mercado para formar precios, ya que sin intercambios no es posible determinar la cantidad de oferta y demanda existente ligado a dichas valoraciones subjetivas, y por ende es imposible producir de forma correcta con respecto a lo que se demanda y la valoración subjetiva social. Para la escuela marginalista existe una imposibilidad de cálculo económico en las economías sociales-estatales, ya que al estas prescindir del mercado, no pueden existir precios en estas, al no haber oferta y demanda ni intercambios de valoraciones subjetivas, llevando

a la imposibilidad del sistema como modelo económico por no existir precios ni adaptar lo que se produce a lo que se necesita.

En cambio, para los clásicos o neoclásicos, al basarse el precio en el coste de producción, el valor de las cosas en el precio está ligado a la cantidad de trabajo necesario para hacerlo, una cuestión matemáticamente medible, al margen de la subjetividad individual en las valoraciones, o los intercambios; diferenciando el valor subjetivo que hace cada uno de la mercancía, el valor de uso, y el valor objetivo de esta ligado a lo que cuesta producirla. mediante la cantidad de trabajo necesario para hacerla como origen último del coste de producción.

Desde esta premisa los precios no surgen de interacciones en torno al mercado, de intercambios, de valoraciones subjetivas, y de oferta y demanda por el mercado, si no que surgen de la producción y el coste de producir, al margen del propio mercado; pudiendo por ende existir precios, ligados al coste, ligados al tiempo de trabajo necesario, aunque no exista el mercado.

Pudiendo por ende existir precios en sociedades sin mercado, o con un mercado más regulado, es decir, en sociedades colectivas basadas principalmente en la planificación económica a nivel social de las necesidades por persona, y la cantidad de valor aportado según la cantidad de trabajo realizado, con un cálculo del valor objetivo medible según el tiempo de trabajo.

Desde esta diferencia teórica en el valor, subjetivo u objetivo, radica la creencia en la necesidad de un mercado libre de

individuos libres para crear precios y por ende una economía funcional, o no mediante un estado que forme precios según lo que cuesta producir según el trabajo necesario para cada cosa en torno a sociedades colectivas.

El origen último de las diferencias entre las economías individuales-privadas, y las colectivas-estatales, radica en la interpretación del valor, de si es subjetivo, o si es objetivo. Si el precio se determina por oferta y demanda de valores subjetivos, donde el coste se adapta al precio; o si el precio se adapta al coste de producción, según la cantidad de trabajo necesario para producir de manera objetiva. Es decir, si los precios determinan los costes de producir, o el coste de producción determina los precios.

Los defensores del valor objetivo, principalmente Marxistas y/o neoclásicos, argumentan que las teorías basadas exclusivamente en la oferta y la demanda ligadas al valor de uso y al mercado no pueden explicar adecuadamente el origen del valor, ya que estas teorías tienden a centrarse en el intercambio más que en la producción, ignorando situaciones donde los precios no se adaptan a la oferta y la demanda, basándose principalmente en los costes de producción en base al trabajo necesario, donde aún con subidas o bajadas de la demanda el precio es estable por la simple adaptación de lo que se produce a lo que se demanda, con un coste de producción por mercancía estable. Incluso manteniéndose estable el precio ligado al coste, antes de que se adapte la oferta a lo demandado independientemente de la oferta y demanda existente en un momento concreto.

Además, no explicando con claridad por qué el precio tiende a asociarse directamente al coste de producción en

muchas mercancías derivados del trabajo y costes preestablecidos, al margen del valor de uso, siendo el coste de producción estable, aunque aumente o se reduzca la demanda y la oferta.

Por ejemplo, por mucha sed que tenga un consumidor, al ir a comprar agua embotellada, el precio de esta se basará en el coste de producción, el cual será estable por mercancía producida, dando igual el valor de uso o cuanto se esté dispuesto a pagar al requerir la misma cantidad de trabajo. Incluso si una sociedad entera quisiera mucho el agua, habiendo la misma cantidad de demanda pero más intensa, su percepción subjetiva del valor no alteraría el precio ofertado, ni el coste de producir cada botella, al determinarse por la cantidad de trabajo necesario y al competir los productores por la demanda de todas maneras en una mercancía reproducible, donde se puede satisfacer toda la demanda desde la oferta, y por ende compitiendo la oferta entre sí en la formación de precios por la demanda.

En este sentido el coste de producción ligado a la cantidad de trabajo necesario es el factor estable e invariable, mientras que el precio, aunque alterable de manera volátil en el corto plazo por oferta y demanda, eventualmente se liga de nuevo a un coste de producir estable.

O no representando un valor justo al haber situaciones de acaparación del mercado donde los productores dictan los precios al margen de la oferta y demanda, ligado a condiciones de monopolio y oligopolio

En situaciones monopolísticas u oligopolísticas, donde un solo proveedor domina el mercado de una mercancía o un

grupo aso ciado, la ley de la oferta y la demanda puede no aplicarse de la misma manera que en mercados competitivos. Los productores que acaparan el mercado tienen el poder de fijar precios por encima de lo que se establecería en un mercado competitivo, ya que controlan tanto la oferta total como los precios. Incluso cuando hay aumentos de la demanda o caídas en la misma, el precio puede no variar significativamente si el monopolio decide mantenerlo para maximizar sus ganancias, limitando la producción o ajustando la oferta de otras maneras. En una situación de acaparamiento del mercado, independientemente de si esta es por influencia estatal o dinámicas de mercado, aun aumentando la oferta, los precios se mantienen estables. Ante caídas de demanda, los precios se mantienen estables. Esto es especialmente importante en mercancías cuyo grado de intensidad de demanda es muy elevado, principalmente en mercancías o servicios necesarios para la vida, ya que la demanda, al no ser prescindible, tiende a generar precios abusivos que no corresponden a la ley de oferta y demanda. Un ejemplo serían los precios de los alimentos en las épocas feudales, o los servicios médicos o medicamentos en sociedades con un servicio sanitario oligarquizado con capacidad de fijar precios, como en EE. UU. Demostrando que esta teoría de oferta y demanda es, al menos, parcialmente incorrecta al aplicarse solo en mercados competitivos, y no en general como teoría absoluta.

Por otro lado, las teorías del valor subjetivo critican la visión objetiva por no considerar suficientemente cómo las variaciones en la percepción del consumidor y las condiciones

de mercado afectan a los precios y el valor de forma volátil o variable, y como el coste de producción es variable dependiendo cuánto se puede gastar en producir según el precio de la mercancía, y por ende ligando el coste al precio.

No explicando el patrón costes de producción porqué en muchas mercancías el coste de producir se basa precisamente en la oferta y demanda, donde el precio no se liga al coste, sino que es el coste el que se determina por el precio que tenga la mercancía derivado de la ley de la oferta y la demanda y las valoraciones subjetivas que se hacen socialmente.

Además, siendo el coste de producción solo un factor sobre el total en el mercado, derivando los precios de la oferta y demanda en gran medida al margen de lo que costase producir en múltiples mercancías y situaciones, no basando por ende el precio ni en el coste de producción, ni en el trabajo, sino en la existencia de demanda, el valor de uso, en lo que se está dispuesto a pagar, el coste basado en los precios y la cantidad de demanda con respecto a la oferta.

Los defensores del valor subjetivo argumentan que su escuela explica el valor no sólo en las mercancías reproducibles donde se satisface la demanda desde la oferta, con competitividad entre ofertantes en la formación de precios, como requiere el patrón costes de producción; sino que incluye todas las situaciones incluyendo situaciones donde no se satisface toda la demanda desde la oferta, como en mercancías escasas que suben de precio por fuerte demanda y poca oferta, considerándolo una teoría más completa.

En última instancia, la crítica desde la escuela clásica a la marginalista radica en que el coste de producción es un factor

estable e invariable, ligado al tiempo de trabajo necesario para producir, que no se adapta al precio, sino que se fundamenta en el trabajo necesario; por ende, cuando el coste y el precio se adaptan entre sí, es el precio el que se liga a un coste de producción invariable que requiere la misma cantidad de trabajo por unidad producida, aunque se produzca más.

Por ende, el coste de producción es estable al margen del precio y la oferta y demanda. Por ende, es el coste de producción y el trabajo necesario lo que determina el precio, ya que, si el coste es fijo, y precios y costes se ligan entre sí, necesariamente es el precio el que se liga al coste. Y por ende es el trabajo lo que determina el coste, el precio y el valor, no necesitando el mercado para que haya precios, y pudiendo existir un cálculo económico en economías sociales donde se formen precios según la cantidad de trabajo necesario.

En cambio la crítica de la escuela marginal a la clásica radica en cómo el coste de producir por mercancía producida no es estable, no se mantiene fijo a lo largo del tiempo, sino que se ve alterado según el precio ligado a la oferta y la demanda, y por ende el precio no se liga al coste al no ser el coste un factor fijo y el precio uno dependiente; sino que el coste de producción es variable, alterable por oferta y demanda, y por ende ligándose a esta, siendo el precio lo que determina el coste de producción variable. Y por ende requiriendo la existencia de mercado e intercambios para conocer el precio, y ligado por cuánto se puede llegar a producir.

El origen último de la diferencia en ambas escuelas radica en que para la clásica el coste de producción por mercancía

producida es estable e independiente de las valoraciones subjetivas, originado en el trabajo necesario, donde por ende es el precio el que se liga al coste estable. Mientras que para la escuela marginal el coste de producción es maleable, alterable según el valor de uso. Ligándose por ende el coste al precio.

En última instancia, la diferencia teórica radica en si el coste de producción es estable ligado al trabajo necesario, o si es maleable y alterable según la valoración subjetiva de la mercancía; Si el coste es estable, o maleable. Es decir, si el precio se liga al coste de producción estable, o si el coste de producción maleable dependiente de la subjetividad se liga al precio.

En el siguiente punto analizaré si el coste de producción es estable, ligado al trabajo necesario. O si es maleable, ligado a la valoración subjetiva. Desde aquí concluiré si el coste determina el precio, o el precio determina los costes, de cara a concluir que escuela del valor lleva razón de cara a entender si el valor proviene del trabajo necesario y el coste de producción objetivo, o de las valoraciones subjetivas sociales mediante oferta y demanda, para concluir que modelo económico (privado o social) es el adecuado para el desarrollo de la sociedad.

3.6 Precios y costes de producción

3.6.1 Economía de escala: concentración de recursos y productividad

La economía de escala se refiere al principio económico según el cual la capacidad de una empresa, estado o persona para concentrar recursos y aumentar su volumen de producción le permite mejorar la productividad y reducir el coste unitario de producción. Este fenómeno se basa en la idea de que, al crecer en tamaño y escalar su producción, una empresa puede distribuir sus costes fijos sobre una base más amplia de unidades producidas, lo que reduce el coste por unidad.

Además, la escala puede facilitar una mayor especialización, innovación y eficiencia en la adquisición de materias primas y en el proceso productivo.

La economía de escala permite una mayor eficiencia del trabajo, al requerir menor coste de producción, creando más productos con el mismo trabajo, y por ende siendo más valioso este.

Mecanismos subyacentes a las economías de escala

Distribución de costes fijos: los costes fijos, como el alquiler de instalaciones o la compra de maquinaria, no varían con el nivel de producción. A medida que aumenta la producción, el coste fijo se mantiene, lo que reduce el coste total por unidad producida.

Especialización y eficiencia: las empresas más grandes pueden permitirse equipos especializados de trabajadores y pueden invertir en tecnología y procesos que aumentan la eficiencia. La especialización puede llevar a una mayor productividad y a la innovación en productos y procesos.

Poder de negociación: al comprar insumos en mayor volumen, las empresas pueden negociar precios más bajos con

sus proveedores. Esta ventaja en el coste de los insumos se traduce en una capacidad para ofrecer precios más competitivos en el mercado final.

Ejemplo ilustrativo: las acerías

Un ejemplo claro de economía de escala se encuentra en la industria siderúrgica. Las grandes acerías, gracias a su capacidad para concentrar recursos, pueden alcanzar niveles de productividad y eficiencia que las pequeñas no pueden igualar.

Ingeniería avanzada: las grandes acerías pueden emplear a los mejores ingenieros y diseñar procesos de producción óptimos que minimizas el desperdicio y maximizan la calidad del acero producido.

Maquinaria de alto rendimiento: la inversión en gran maquinaria de última generación con tecnología avanzada permite a estas empresas producir acero de manera más eficiente, con menores tiempos de inactividad y una mayor calidad del producto final.

Compra de materias primas a gran escala: las grandes acerías tienen el poder de negociar precios más bajos por volumen para sus materias primas, lo que reduce significativamente sus costes de producción, debido a que al comprar al por mayor, en gran cantidad, de manera constante en el tiempo, reduce el precio de venta.

Además, pueden asegurar contratos a largo plazo, que les garantizan un suministro constante de precios estables.

En este sentido, cuando aumenta el volumen de producción tiende a mejorar la productividad, y a reducir el coste de producir por unidad de mercancía.

3.6.2 La ley de los rendimientos decrecientes y coste marginal

La ley de los rendimientos decrecientes, formulada originalmente por David Ricardo, nos dice algo muy intuitivo: cuando usamos cada vez más de un factor variable (como el trabajo) sobre una cantidad fija de otro factor fijo (como la tierra o las máquinas), llega un punto en el que cada nueva unidad del factor variable produce menos que la anterior.

Los factores variables son aquellos en los que se puede aumentar su cantidad para producir, mientras que los fijos los que no, o muy poco.

Por ejemplo, imagina que tienes un pequeño campo y empiezas a contratar trabajadores; el campo es un factor invariable, no puedes tener más campo aunque quieras, y los trabajadores son un factor variable, puedes aumentar la cantidad de trabajadores contratados usados para producir. Al principio, cada nuevo trabajador contratado hace que la producción aumente bastante, uno riega, otro ara, otro recoge la cosecha… Cada trabajador hace una tarea, lo cual aumenta la especialización del trabajo y ligado su eficiencia. Pero a medida que hay más personas trabajando en el mismo espacio, se estorban entre sí, ya no hay suficientes herramientas para todos, se quedan sin cosas que hacer..., y cada trabajador

adicional aporta menos producción que el anterior, hasta el punto de poder ser inútiles, o incluso perjudiciales al ser una molestia.

Es decir: "Si se incrementa la cantidad de un solo factor productivo (como el trabajo), manteniendo constantes los demás (como el capital o la tierra), llegará un punto a partir del cual la producción total seguirá aumentando, pero lo hará a un ritmo decreciente (es decir, la productividad marginal del factor variable comenzará a caer)."

Esta idea se conecta directamente con el concepto de coste marginal creciente: Si cada nuevo trabajador aporta menos cantidad de producción, pero es igual de costosa (se debe pagar un salario similar al trabajador número 10, que al primero que se contrató) entonces producir una unidad más de ese bien, cuesta más.

Ejemplo: Supongamos que tienes una panadería y una sola amasadora de pan. Trabajando solo no puedes encargarte de todo y apenas produces 30 panes. Contratas a tu primer ayudante y juntos hacen 100 panes al día. Contratas a un segundo ayudante y subes 150 panes, no es tanta mejora, pero aporta. Contratas a un tercero y ahora haces 190. Pero al contratar al cuarto, solo llegas a 225 panes, y con el quinto, sin tener casi trabajo útil para este, apenas produces 230 panes. El aumento de producción por cada nuevo trabajador crece con el primero, pero va disminuyendo, ya que los factores fijos que no crecen eventualmente limitan la productividad de los factores variables. Lo que tienes que pagar en salarios por cada uno es estable, así que aumenta más el coste de producción que la producción, resultando en una producción por mercancía producida (panes) más costosa.

Si cada trabajador cuesta contratarle 1 monedas, con el primer trabajador se harán 30 panes con 1 monedas de salario, con el segundo se hará 100 panes, con 2 monedas de 2 trabajadores. Se habrá pasado de poder hace 30 panes por moneda, a 50 panes por moneda. Con el tercer trabajador y la tercera moneda de coste se harán 150 panes, costando 50 monedas el pan (150 panes entre 3 trabajadores), igual que con 2 trabajadores. Pero con el cuarto trabajador se requerirán 4 monedas para 190 panes, haciendo 190 panes entre 4 trabajadores = 47.5 panes por moneda, con el quinto trabajador, y quinta moneda en salarios, se harán 225 panes, es decir, 225 entre 5 = 45 panes por moneda, y con el sexto apenas se harán 230 panes con 6 monedas, haciendo 230 entre 6 = 38,3 panes por cada moneda.

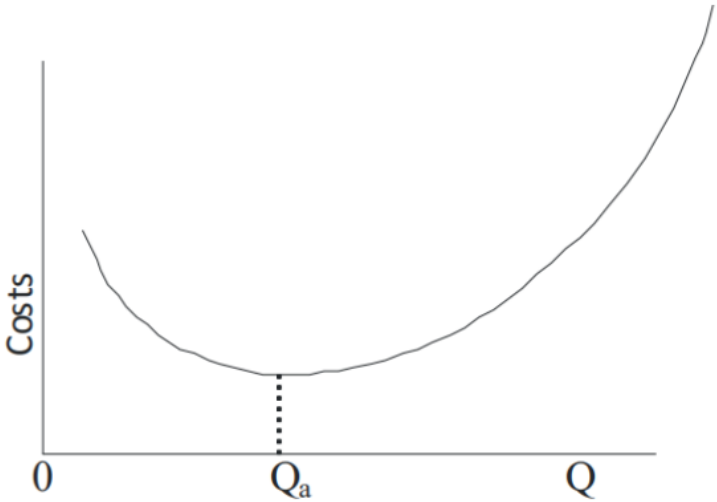
Cada vez se hacen más panes por moneda inicialmente al aumentar el volumen de producción, (desde 30 panes por moneda, a 50), para, una vez los factores fijos aplican Ley de rendimientos decrecientes, cada vez costar más cada pan, pasando de 50 panes por moneda, a apenas 38 panes.

De querer aumentar aún más la producción, esto se haría con un coste por pan aún mayor, por ende, hasta llegar algún punto donde sea imposible por limitaciones productivas.

En este sentido, la productividad aumenta por economía de escala y una mayor especialización cuando aumenta el volumen de producción, hasta llegar a un punto donde los factores fijos limitan la productividad de los variables, causando que de aumentar el volumen de producción esto se haga atendiendo a un coste mayor por mercancía producida.

Por ende el coste de producción se formula en forma de U, según aumenta el volumen de producción es cada vez más

barato producir inicialmente al contar con más trabajadores necesarios, mejores máquinas, más energía… hasta llegar a un punto donde los factores fijos, aquellos que no se puede aumentar su cantidad, limitan la productividad de los variables, haciendo que por ende apliquen Ley de rendimientos decrecientes, y por ende haciendo que cada vez cueste más producir una unidad de mercancía.



Línea vertical: Costes por mercancía producida.
Línea horizontal: Cantidad de mercancías producidas.

La oferta de bienes no se igual en todos estos; El aumento de la producción hace esta cada vez más barata por economía de escala hasta aparecer Ley de rendimientos decrecientes por factores fijos, pero el cuándo sucede esto depende de cuántos factores de producción son fijos, y cuántos variables:

Una mercancía donde la casi totalidad de factores sean

fijos, de aumentar los variables, rápidamente estos verán como no aumentan la productividad, esto es debido a que es muy difícil aumentar el propio volumen de producción por dicho límite de factores fijos.

En cambio, mercancías con mucha importancia de los factores variables en la producción, y poca de los fijos, llevará a que se pueda aumentar mucho los factores variables antes de que los pocos fijos empiecen a limitar la productividad, implicando que se puede aumentar mucho la producción de la propia mercancía, mejorando el coste de producir por economía de escala en gran medida, antes de empezar a encarecerse cada nueva unidad de producción.

Dependiendo de cuánto se puede producir una mercancía ligado a si sus factores son más fijos, o variables, más se podrá aumentar el volumen de producción rebajando el coste de producir por economía de escala, o menos, aplicando Ley de rendimientos decrecientes encareciendo costes.

Por ende, dependiendo de la cantidad de factores fijos o variables de una mercancía, aumentar el volumen de producción tiende a hacer que producir sea más barato por economía escala o más caro por Ley de rendimientos decrecientes.

Y por ende, dependiendo de la facilidad para aumentar la producción por tener muchos factores variables, o fijos, esto reducirá o aumentará el coste de producción por unidad.

3.6.3 Elasticidad de oferta

La elasticidad de oferta es un principio económico descrito por

Alfred Marshall que mide cuánto puede aumentarse la oferta de una mercancía, según aumenta el precio y la demanda de esta:

Por ejemplo, una mercancía puede cambiar su precio de 10 monedas, a 11 monedas por un aumento de la demanda; si la mercancía es muy elástica en oferta, este pequeño cambio de precio será suficiente para aumentar mucho la oferta, hasta satisfacer la demanda del mercado. Esto implica que la mercancía altamente elástica es aquella que puede aumentarse la producción de esta de manera sencilla, sin aumentar el coste de producirla significativamente, siendo estable en el tiempo.

Por el contrario, la mercancía menos elástica en la oferta, es aquella que no puede aumentarse la oferta fácilmente, necesitando aumentar el coste de producirla de requerir producir mayor cantidad al haber limitaciones en la producción que limitan cuanto se puede producir a determinado coste; es decir, por contar con factores fijos, también llamados inelásticos.

Hay mercancías que para aumentar la oferta de esta requiere subir el coste de producción por mercancía producida: Por ejemplo, en el petróleo las plantas de producción de cada país tienen costes de producción diferentes: las plantas canadienses pueden requerir 40 monedas para producir un barril de petróleo, las plantas venezolanas 25 monedas, las árabes 10 monedas, las de Reino Unido 50 monedas…

Dependiendo cuanta demanda tenga el barril de petróleo, puede no ser suficiente la oferta de las opciones más baratas, como las árabes, para satisfacer una elevada demanda. En la medida que no se puede aumentar la oferta de petróleo barato

por limitaciones técnicas, se termina requiriendo producir petróleo en otros países más caros a un coste de producción superior, lo cual encarece el propio coste de producción por barril.

Esto implica que el barril de petróleo tiene una baja elasticidad de oferta, siendo difícil ajustar la producción a un mismo precio, y por ende viéndose alterado el coste de producir petróleo según cuánto petróleo se demande. En este sentido el petróleo es una mercancía donde el coste de producir se adapta en buena medida al precio: A cuanto más precio tenga el petróleo, más será necesario producir, y efectivamente, más caro será producir cada barril al requerir alternativas de producción caras, produciendo petróleo en las opciones más caras por debajo del precio para conseguir beneficios.

Si el precio de mercado del petróleo son 10 monedas por barril, y pasa a 50, todos los ofertantes que puedan producir con un coste inferior a 50 lo harán al conseguir beneficio, por ende, el coste de producir pasará de 10 monedas por barril originalmente, a en torno a 40-50 monedas, al entrar nuevos ofertantes que podrán producir como mínimo a ese coste. En cambio, si el barril pasa de tener un precio de mercado de 50 monedas, a tan solo 10 monedas, porque cae la demanda y se valora menos, todos los productores capaces de producir con un coste entre 10 y 50 monedas entrarán en pérdidas al costar más producir, que lo que obtienen con las ventas; así que solo producirán los que tengan un coste de producir de 10 monedas por barril, o menos. En el primer caso el coste de producción sube hasta el precio, en el segundo bajan hasta el precio también, determinando el propio coste de producción por el precio de mercado ligado a cuánto se valora este.

.

Por la contraparte existen mercancías muy elásticas en la oferta, que puede aumentarse su producción de forma sencilla sin encarecer el propio coste al haber pocos factores inelásticos:

Por ejemplo, el rábano como verdura, tiene una elasticidad de oferta extremadamente alta, es una verdura que crece en prácticamente cualquier parte, que crece muy rápidamente, en apenas un mes, y que requiere escasa inversión para producirla, es decir, casi no tiene factores fijos poco elásticos, siendo casi todos factores variables, o elásticos.

En el rábano puede aumentarse o reducirse la oferta de manera sencilla en gran cantidad sin alterar el coste de producirlo. Como resultado, cuando aumenta la demanda de rábano en una región, aumentando el precio por oferta y demanda en el corto plazo, esto no comanda subidas en los costes de producir, sino que el coste de producir se mantiene estable, se aumenta la producción a mismo coste de producir por rábano, hasta satisfacer toda la demanda; lo cual lleva a reducir precios por el aumento de la oferta de rábanos con un coste de producir estable, gradualmente acercando el precio, al coste de producir estable e invariable.

Manteniendo un margen de beneficio ajustado, cercano al coste de producción, sin entrar en pérdidas con más costes que precio de venta, lo cual reduciría la oferta por las pérdidas, y aumentaría el precio por una menor oferta, hasta ser el precio un poco superior al coste de producir para que sea rentable la producción. Pero sin ser excesivo el precio con respecto al coste de producir, lo cual incentivaría aumentar la oferta por grandes beneficios, y reduciendo precios a consecuencia de la

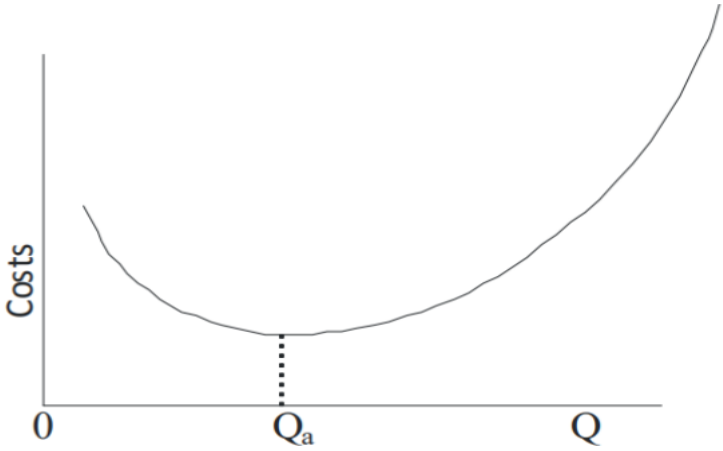
mayor oferta, hasta ser el precio ajustado al coste de producir. No siendo el precio ni demasiado bajo con respecto al coste, y por ende teniendo una cantidad que se produce similar a la que se demanda con un coste de producción estable en el tiempo con un precio muy cercano al coste de producción.

Por ejemplo: El rábano pasa de tener un coste de producción de 50 monedas, vendiéndose a 55 monedas, a tener un aumento de la demanda, y subir el precio por consecuencia, pasando de 55 de precio de venta, a 75 monedas. En este sentido, el coste de producción será 50, y el de venta unos 75, y por ende habrá una gran rentabilidad económica en producir ante grandes beneficios.

Esto llevará a que aumente la producción de rábano por el gran beneficio económico; pero el coste de producir por rábano no cambiará, al ser muy elástico en la oferta, siendo 50 monedas de coste dando igual cuanto se produzca. Por ende, el aumento de la oferta de rábanos poco a poco bajará por oferta y demanda el precio, pasando de 75, a 65, a 60… Hasta eventualmente ser en torno a 55, es decir, el precio de venta que permite mantener la cantidad a producir; ni reduciendo la oferta por ser demasiado bajo, ni aumentándola por ser muy alto con respecto al coste. Teniendo un precio competitivo cercano al propio coste.

Mientras que el coste de producción será estable en todo momento, no alterado en ningún punto. Por ende, el precio poco a poco se ajusta al coste de producir, manteniendo un margen de beneficio competitivo, teniendo el precio cercanía al coste de producción para ello, de tal manera que eventualmente, el coste de producir seguirá siendo 50 por rábano, y el precio terminará siendo los 50-55 como era

anteriormente. En este sentido, será el precio el que poco a poco se ligue a un coste de producir invariable, es decir, será el coste lo que determine los precios. A diferencia de la mercancía poco elástica, donde era el precio el que determinaba los costes.



Línea vertical: coste de producción por mercancía producida.
Línea horizontal: cantidad de mercancías producidas.

El coste de producir cae según aumenta la cantidad de producción por economía de escala, hasta que llega un punto donde los factores fijos llevan a Ley de rendimientos decrecientes, costando cada vez más producir la unidad de mercancía. Si los factores inelásticos son muy relevantes en la producción este punto se alcanzará antes, y si no, se podrá aumentar mucho la producción abaratando costes en el proceso sin limitantes de factores fijos aplicando economía de escala.

Como he mencionado, hay mercancías que alcanzan

antes el punto Qa, es decir, mercancías que según se aumenta el volumen de producción, de forma muy temprana aumenta el coste de producir por unidad, debido a que esta producción requiere muchos factores de producción inelásticos (fijos), que limitan mucho la productividad, y que llevan a aplicar pronto Ley de rendimientos decrecientes. Por ejemplo, en el petróleo, el cual depende de un factor fijo como reservas de petróleo accesible.

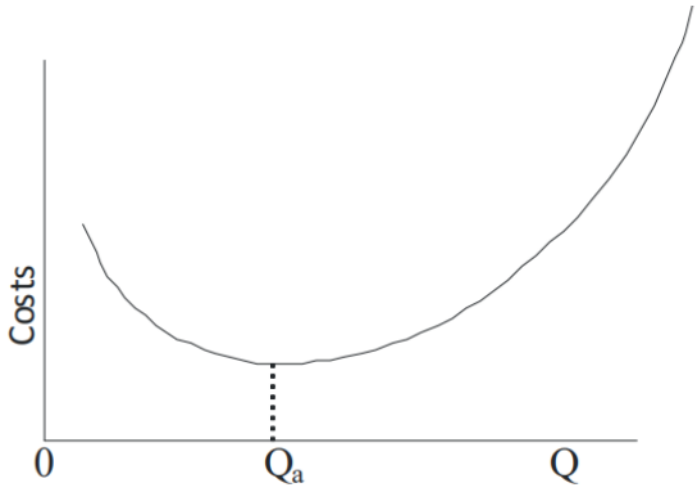
En cambio, hay otras mercancías que tienen muy pocos factores fijos o (inelásticos), donde la casi totalidad de factores de producción son elásticos y variables, y por ende se puede aumentar muchísimo el volumen de producción, mejorando la productividad por economía de escala, resultando en costes por mercancía cada vez menores sin llegar a Ley de rendimientos decrecientes. En este sentido el encarecimiento de algunos factores fijos por una mayor demanda se ve compensado por otros factores variables mucho más baratos por economía de escala, resultando en una producción por unidad producida más barata de aumentar la producción.

Este tipo de mercancías es frecuente en la industria, donde el grueso del coste de producción va ligado a un trabajo como factor variable, o a maquinaria que también puede aumentarse su cantidad; Por ejemplo, las fábricas de ensamblado en China, con cientos de miles de trabajadores, resultan en una eficiencia productiva extrema, con un coste de producción cada vez más bajo, sin alcanzar en ningún momento el punto Qa de rendimientos decrecientes. Este tipo de mercancía sería altamente elástica por una gran influencia de factores variables.

En este sentido, la elasticidad de oferta de cada mercancía dependiendo de lo elástico de sus factores de producción determina hasta cuándo se puede aumentar el volumen sin llegar a aplicar Ley de rendimientos decrecientes, aplicando economía de escala antes de llegar a este punto, y por consiguiente reduciendo costes por unidad producida.

O viéndose limitada la producción encareciendo está por Ley de rendimientos decrecientes de aumentarla.

Y por ende la elasticidad de oferta es el determinante de que, de aumentar el volumen de producción, los costes de producir aumenten mucho (muy poco elástica), poco (elástica), nada (muy elástica), o se abaraten (extremadamente elástica).

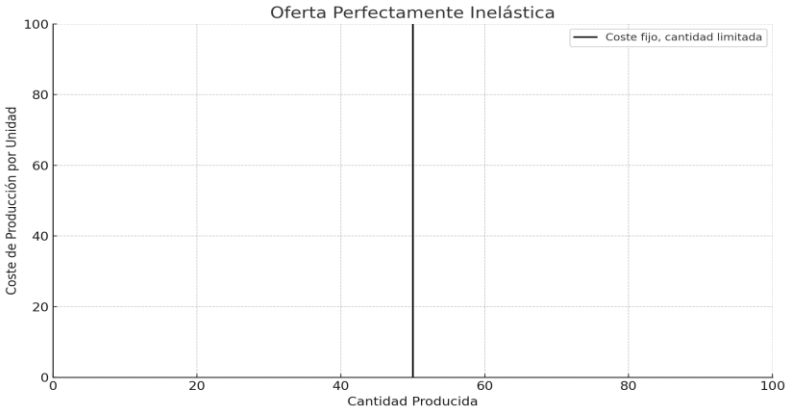


Línea vertical: Coste de producción por mercancía.
Línea horizontal: Cantidad de mercancías producidas.

Desde esta perspectiva todas las mercancías se sitúan en algún punto de esta gráfica.

-Mercancía perfectamente inelástica: No se puede aumentar el volumen de producción, aunque se aumenten los precios por fuertes limitaciones técnicas, es decir, por tener factores de producción totalmente inelásticos; Asique el precio final depende totalmente de la cantidad de demanda de mercancía con respecto a la oferta, y de la subjetividad en la valoración que se dé a nivel social. Por ejemplo, por mucho que se demande más diamantes, no se puede aumentar la oferta de estos al estar fuertemente limitada la capacidad de ello, con lo que de subir mucho la demanda simplemente subirá mucho el precio comprando sólo los que más paguen, los que más valoren los diamantes desde su subjetividad, no pudiendo producir más. Por ende, el precio se liga totalmente a la valoración subjetiva social que se hace de la mercancía, y el coste es fijo no pudiendo aumentar la producción ni por ende el coste de esta al producirse todo lo posible, con todo el coste posible.

En estas mercancías, al depender totalmente su precio de las valoraciones subjetivas, puede ver como su precio se altera de manera muy volátil en el corto plazo de cambiar dichas valoraciones.



Línea vertical: coste de producción por mercancía producida.
Línea horizontal: Cantidad de mercancías producidas.
Esta línea recta sería la zona más a la derecha de la gráfica de Qa.

-Mercancía inelástica: Es aquella mercancía que puede aumentarse la oferta de esta según se aumenta la demanda, pero a un coste de producirla cada vez mayor, debido a tener cierta elasticidad, pero donde se aplica más Ley de rendimientos decrecientes y encarecimiento de factores inelásticos, que abaratamiento de los elásticos y economía de escala. Por ejemplo, el petróleo que pasa de costar producir 10 monedas el barril de satisfacer toda la demanda con el barril árabe, a costar 25 monedas producir cada barril en caso de también necesitar petróleo venezolano, a requerir 40 monedas de además requerir el barril canadiense, a requerir 50 monedas para producir de además requerir el barril del Reino Unido, u otros aún más caros.

En este sentido, el coste de producción se ajusta a la valoración por oferta y demanda: De subir el precio, porque se

valora más subjetivamente y por ende se demanda más, sube cuánto se está dispuesto a pagar en producir, y al requerir producir cada vez más caro por no haber alternativa del coste barato, el propio coste sube acercándose al precio. Siendo el precio de venta lo máximo a lo que están dispuestos a producir los ofertantes para que haya beneficios. Siendo por ende este precio de venta el coste de producción máximo y por ende tendiendo a ser el propio coste de producción. Y por ende siendo el precio lo que determina mayormente el coste de producción.

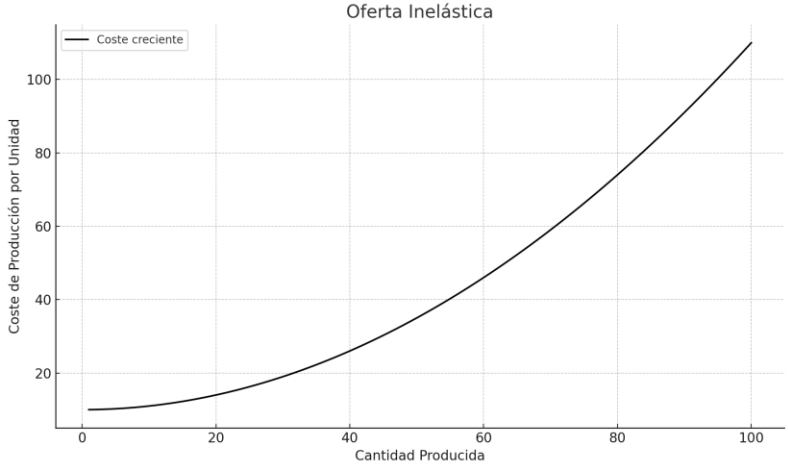
Cuando el precio se aleja del coste de producir por un desajuste en cantidad ofertada y demandada, se da una distancia entre ambos valores; En la mercancía reproducible en mercados competitivos, precio y coste deben ser cercanos. Por ende, en la mercancía escasamente elástica será el coste de producción el que recorra la gran mayoría de esta distancia, mientras que el precio solo un poco, o nada, para lograr cubrir esa distancia de valores hasta ser cercanos.

Ejemplo: si una mercancía se encarecer un 100% en su precio con respecto al precio anterior por una mayor demanda, en este tipo de mercancía el aumento de la oferta para satisfacer la nueva demanda encarecerá mucho el coste de producción al ser inelástica, tal vez un 90% más caro que lo que costaba antes producir; mientras que por ende el precio, cuando se satisfazca toda la demanda, se reducirá por el aumento de la oferta a este nuevo coste de producir un 90% más caro que antes. Por ende, si la distancia entre precios y costes es un 100%, y el coste se acerca al precio en un 90% al encarecerse, y el precio se acercará al coste por la mayor oferta

y reducción de precios apenas un 10%, logrando unir costes y precios de forma cercana entre sí.

Debiendo recorrer la distancia que separa costes y precios, para que el precio sea competitivo con respecto a costes, o el precio, o el coste. En este caso casi todo el porcentaje lo recorrería el coste. Es decir, principalmente el coste se basa en el precio, y en menor medida el precio se liga al coste.

En estas mercancías, al depender mayoritariamente su precio de las valoraciones subjetivas, puede ver como su precio se altera de manera muy volátil en el corto plazo de cambiar dichas valoraciones.



Línea vertical: coste de producción por mercancía producida.
Línea horizontal: Cantidad de mercancías producidas.
Este tipo de mercancía se sitúa a la derecha de la gráfica Qa.

-Mercancía altamente elástica: La mercancía altamente elástica es aquella que, de aumentar la demanda, y ligado la oferta,

apenas aumenta el coste de producción, manteniéndose relativamente estable; puede aumentar ligeramente por requerir factores poco elásticos como el petróleo, que de aumentar la demanda de estos pueden subir de precio encareciendo el coste total, pero donde hay otros factores elásticos que puede aumentarse fácilmente su producción sin aumentar el coste, y por ende sin alterar el coste total significativamente al compensar factores elásticos, con inelásticos. Lo cual lleva a que los costes suban de haber aumentos en la demanda, pero muy ligeramente.

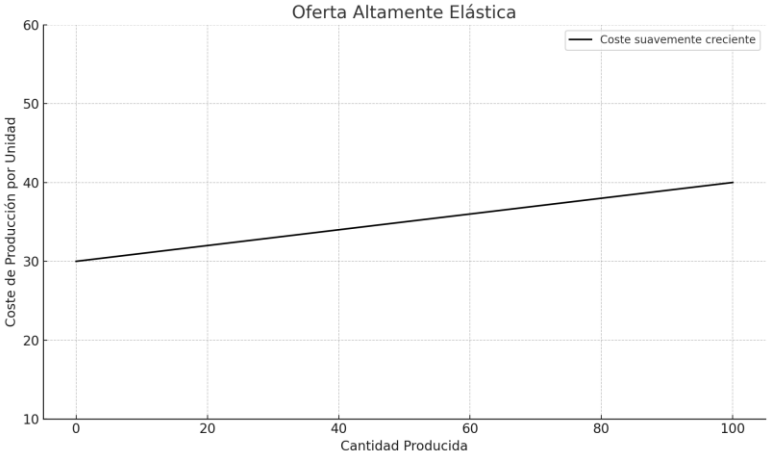
En este tipo de mercancías de subir el precio por encima del coste de producir, por un desajuste de oferta y demanda, en el proceso que liga precios y costes, será principalmente el precio el que se reduzca según aumenta la oferta, mientras que el coste aumentará levemente, manteniéndose principalmente estable, recorriendo casi toda la diferencia de ambos valores el precio.

Ejemplo: Si una mercancía se encarecer un 100% con respecto al precio anterior por una mayor demanda, en este tipo de mercancía el aumento de la oferta para satisfacer la mayor demanda encarecerá poco el coste de producción, tal vez un 10% con respecto al coste inicial, mientras que por ende el precio, cuando se aumente la oferta, se reducirá a este nuevo coste de producir, reduciéndose, por ende, un 90% de la distancia total.

Cuando el precio se aleja del coste de producir por un desajuste en cantidad ofertada y demandada, se da una distancia entre ambos valores, en la mercancía altamente elástica será precio el que recorra la gran mayoría de esta distancia, mientras que el coste solo un poco, siendo estable. Es

decir, principalmente el precio se liga al coste de producción, y en menor medida el coste al precio.

En estas mercancías, al depender su precio de las valoraciones subjetivas y de un coste de producir estable, de cambiar las valoraciones subjetivas el precio puede alterarse, pero de manera menos volátil que en mercancías inelásticas, al determinarse en buena medida por coste de producción estable, no alternándose tanto en el corto plazo.



Línea vertical: coste de producción por mercancía producida.
Línea horizontal: Cantidad de mercancías producidas.
Esta mercancía se encuentra ligeramente a la derecha del punto Qa.

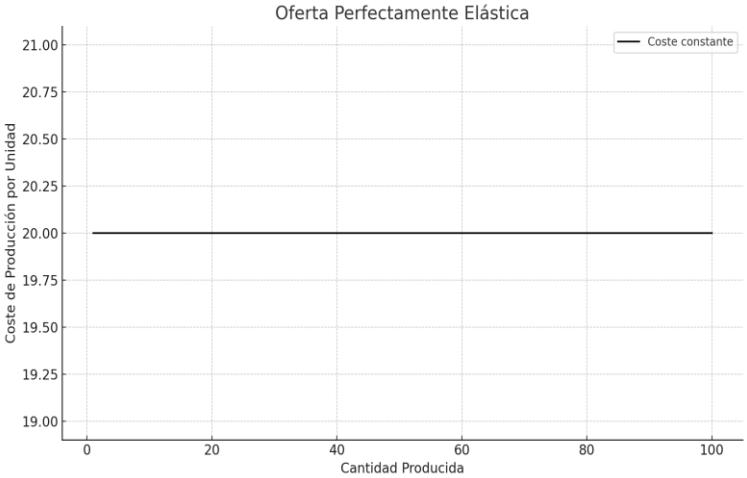
-Mercancía de elasticidad perfecta: La mercancía de elasticidad perfecta es aquella que puede aumentarse la cantidad que se produce de un bien sin aumentar nada el coste de producción de este, manteniendo totalmente estable el coste de producir:

Por ejemplo, el rábano que da igual cuanto se demande, siempre cuesta lo mismo producirlo, por poder ajustar la cantidad de factores necesarios para producir este fácilmente.; debido a que factores elásticos e inelásticos, economía de escala y Ley de rendimientos decrecientes, se compensan mutuamente.

En este tipo de mercancías, da igual si se produce 1, 100 o 1000 mercancías; en todas estas cantidades el coste de producir por mercancía producida es estable. Por ende de subir el precio por encima del coste de producción, por un desajuste en cantidad ofertada y demanda en el corto plazo, se aumentará la producción hasta satisfacer la demanda con el mismo coste de producir, siendo el precio el que se reajusta al 100% al coste de producción estable.

Por ejemplo: El rábano que cuesta 50 producirlo, el precio se altera hasta costar 70, se aumenta la oferta de rábano costando 50 de todas maneras, y el precio por aumentar la oferta se reduce al coste de 50 poco a poco con un margen competitivo, recorriendo toda la distancia el precio. El coste es totalmente independiente del precio, y el precio se basa totalmente en el coste. Es decir, es el coste el que determina los precios en su totalidad.

En estas mercancías, al depender su precio de un coste de producir estable, de cambiar las valoraciones subjetivas el precio no se ve alterado, habiendo muy poca volatilidad de precios en el corto plazo.



Línea vertical: coste de producción por mercancía producida.
Línea horizontal: Cantidad de mercancías producidas.
Esta mercancía se sitúa en el punto Qa

-Mercancía de elasticidad pluscuamperfecta de oferta: Este concepto y tipo de mercancías es una invención propia derivada de observaciones del mercado:

La elasticidad pluscuamperfecta es aquella que supera en elasticidad a la perfecta, es decir, son aquellas mercancías que el coste de producir cada mercancía se reduce según aumenta el volumen de producción: Es decir, producir una mercancía, es, por unidad producida, más caro que producir 10, que, a su vez, es más caro por unidad que producir 100. Producir una mercancía puede costar una moneda, producir 10 mercancías puede costar solo 8 monedas, producir 100 mercancías cuesta 50 monedas, producir 1000 mercancías cuesta 400 monedas… A cuanto más se produce, menos cuesta producir cada una.

Siendo esto debido a que el abaratamiento de muchos factores elásticos por economía de escala es mayor que el encarecimiento por encarecer algunos factores inelásticos, y cierta aplicación de Ley de rendimientos decrecientes.

En este sentido, aumenta la oferta, pero no aumenta el coste de producción por cada mercancía producida, sino que, de hecho, se reducen; lo cual lleva a que el precio se asocie a este coste de producción independiente de la demanda o la valoración subjetiva social, haciéndolo por debajo del coste y precio anterior al reducirse con la mayor demanda, de forma similar a la mercancía con elasticidad de demanda perfecta.

En este caso si una mercancía ve su precio aumentar un 100% por un desajuste de cantidad que se oferta y se demanda debido a que aumenta la demanda, será necesario producir mayor cantidad, esto lleva a que por esta condición pluscuamperfecta se reduzca el coste de producción por mercancía. El precio aumentará un 100%, pero el coste de producción por mercancía se reducirá, por ejemplo, un 10%. En este sentido en la asociación precios-costes, el coste no solo no se acerca al precio, sino que se aleja, lo cual lleva a que sea el precio el que se acerque al coste cubriendo toda la distancia y de hecho, lleva a que el precio tenga que recorrer más distancia para asociarse al valor del coste de producir que la distancia original que había: Por ejemplo el coste de producción se aleja un 10% del precio, o se acerca un -10% al abaratar la producción cuando aumenta la demanda, siendo el precio el que tiene que acercarse al coste de producir en un 110% de la diferencia original.

En esta mercancía, el precio es el que se liga totalmente al coste de producir, recorriendo toda la diferencia de haber

distancia entre ambos valores. Siendo por ende el coste lo que determina los precios.

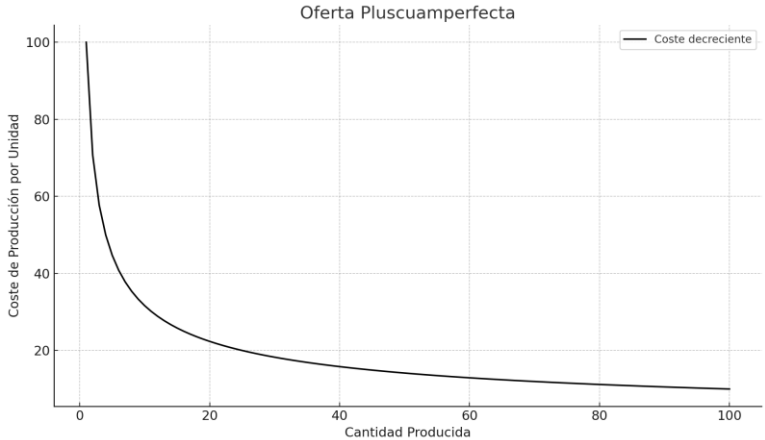
Por ejemplo: una sociedad puede ver como el valor subjetivo del coche a nivel social aumenta mucho de desarrollarse económicamente como sociedad; habiendo más carreteras, infraestructuras, necesidades de transporte… Esto lleva a que se demanden más coches, lo cual lleva a necesitar aumentar la oferta de coches desde la producción. Este aumento de la producción lejos de llevar a que el coste de producir cada coche aumente, lleva a que se reduzca, siendo más barato producir cada coche por dicha mejor eficiencia productiva ligado a la economía de escala.

Ante unos costes de producir menores que antes, que no aumentan hasta el precio o las grandes valoraciones subjetivas, lleva eventualmente a que sea el precio el que se asocia a este menor coste de producir. Siendo, de hecho, más barato cada coche, pese a haber una mayor valoración subjetiva a nivel social, y una mayor demanda.

Este fenómeno es frecuente cuando se aumenta el volumen de producción industrial. En china en los últimos años la población valora mucho más el coche por su desarrollo económico, esto ha llevado a una gran demanda de coches, y ligado a una gran oferta de estos, especialmente el coche eléctrico; el aumento de la oferta de coches mejoró la eficiencia productiva por economía de escala, lo cual redujo el coste de fabricar coches con respecto a los costes de años atrás (debido a que el encarecimiento de algunos factores de producción inelásticos se vio compensado por una mayor eficiencia, y el abaratamiento de otros ligado) resultando en costes totales

menores. Y a su vez, los precios de los coches han disminuido ligándose a este nuevo menor coste de producir; con lo que, pese a que subjetivamente se valora más el coche a nivel social, llegando incluso a necesitar importar muchos coches; el precio tras aumentar la oferta para satisfacer dicha demanda se ha reducido ligándose al nuevo menor coste de hacer coches, especialmente eléctricos, pero también otros. Siendo más barato producir que previamente, resultando en precios más baratos pese a la mayor valoración y demanda. Y a su vez siendo totalmente el precio, el que se ha ligado al coste de producir, el cual, de hecho, se alejaba del precio al ser cada vez más barata la producción.

Este tipo de mercancías, donde de aumentar el volumen de producción se reduce el coste por economía de escala, es muy frecuente en la industria de todo tipo, acerías, ensamblado, transporte…



Línea vertical: coste de producción por mercancía producida.
Línea horizontal: Cantidad de mercancías producidas.
La mercancía representada por esta gráfica se sitúa a la

izquierda, o muy a la izquierda, del punto Qa.

En estas mercancías perfecta o pluscuamperfectamente elástica la demanda determina la cantidad de transacciones que se harán a un precio, dependiendo de la cantidad de personas dispuestas a comprar por este. Pero fundamentado éste precio en el coste de producción, independientemente de las propias valoraciones subjetivas; no determinando la subjetividad el propio coste, o el precio, pudiendo incluso actuar el precio de manera inversa a las valoraciones subjetivas en mercancías pluscuamperfectas (Se valora más, se demanda más, se produce más, se abarata el coste, se reduce el precio). Siendo la demanda un factor irrelevante en mercancías perfectas, e inverso en pluscuamperfectas.

En estas mercancías la demanda determina la cantidad de transacciones que se hacen a determinado precio fundamentado en el coste de producción; pero no determinarán el propio coste, o el precio; pudiendo incluso actuar el precio de manera inversa a las valoraciones subjetivas.

En este sentido la existencia de demanda que valore el producto a un coste determinado, determina cuánto se producirá a ese coste, o si se produce siquiera, pero no determinando el coste en sí, siendo este independiente de oferta y demanda.

Es decir, los precios se ligan al coste, y la cantidad de oferta se liga a la cantidad demanda a dicho precio.

Movimiento en la gráfica Qa

Todas las mercancías pueden transicionar por la gráfica de

aumentar el volumen de producción lo suficiente, hasta hacer poco a poco más inelásticos sus factores. Y todas las mercancías pueden volverse más elásticas moviéndose a la izquierda, en caso de volver más elásticos sus factores:

Por ejemplo, si produjéramos una mercancía elástica como el coche, en cantidades tan inmensas que se agotase el hierro, el carbón, el acero, y la mano de obra porque todo el planeta trabajase haciendo coches, ya no podríamos aumentar más la producción al llegar al límite, situándonos a la derecha de la gráfica, requiriendo cada vez más coste producir, hasta poder llegar a un límite donde sería simplemente imposible aumentar la producción por limitaciones técnicas.

Por el contrario, si una mercancía extremadamente inelástica, como los diamantes, donde no se puede aumentar el volumen de producción por limitaciones técnicas, viese cómo los factores de producción inelásticos, se vuelven elásticos, esta pasaría a situarse a la izquierda: Si el factor inelástico de la mina de diamantes, que impide aumentar la producción de estos aunque se quiera, se viese flexibilizada por algo como poder crear diamantes con una máquina, o poder practicar minería en otros planetas con muchas minas de diamantes, el factor inelástico de la mina dejaría de limitar la producción, pasando a ser flexible al tener abundancia de minas en otros planetas, y por ende transaccionando hacia una mercancía altamente elástica donde se podría aplicar economía de escala minera como en algunos minerales abundantes. Desde esta perspectiva, según las limitaciones técnicas, y la cantidad de demanda, los factores se vuelven más elásticos o inelásticos. De haber más o menos limitaciones, o más o menos demanda, cambia la propia elasticidad de los factores.

Además, hay mercancías que pueden moverse rápido en la gráfica, donde aumentar ligeramente la producción ya va desviando a la derecha, por muchos factores inelásticos limitantes, y otras mercancías muy lentas, donde es necesario aumentar muchísimo el volumen de producción para desplazar la mercancía a la derecha debido a muchos factores elásticos.

3.6.3.2 Trabajo como mercancía altamente elástica con salarios (precios) en torno al coste de formación

En caso de aumentar la demanda de una mercancía reproducible con alta elasticidad de oferta, como la lana; debido a que aumentará la demanda de trabajadores de lana, estos pasarán a tener sueldos más altos, al no haber tantos como se demanda, debido a que la cantidad existente es la que se demandaba previamente. Como ahora se demandan más trabajadores, hay más demanda que oferta de estos, y por ende su precio como trabajo sube con mayores salarios.

Ahora bien, precisamente por este aumento de salario, más personas estarán interesadas en ser trabajadores de la lana, ya que el coste de formación para ser trabajador de lana, es decir, el tiempo de estudio o formación necesario para ser un profesional, compensará por mucho al haber grandes salarios una vez sea profesional.

Esto llevará a que dichos salarios en dichos sectores bajen por aumentar la oferta de trabajadores para esos mismos puestos, hasta eventualmente ajustar los salarios en torno al salario previa subida de demanda de dichos trabajos; Esto es debido a que este salario previo es el que permite incentivar estudiar dicha profesión cubriendo los costes asociados al

tiempo de estudio o de formación, sustituyendo la mano de obra, pero sin tener un incentivo excesivo derivado de grandes salarios para el coste de formación necesario, que llevaría a un aumento de trabajadores en estos puestos por gran interés, y precisamente a una bajada salarial a consecuencia.

En este sentido, los márgenes de beneficio al trabajador en el salario con respecto a lo que le cuesta formarse también deben ser competitivos en la formación de precios del propio salario; no siendo el salario ni demasiado poco con respecto a lo que cuesta formarse para que a la población le interese formarse para trabajar en ello: donde de caer el salario demasiado con respecto al coste de formación se reduce la oferta de trabajadores en estos puestos por el escaso incentivo, y por ende subiendo el salario ante menor cantidad de dichos trabajadores ofertados, hasta eventualmente ser socialmente rentable profesionalizarse en dicho trabajo. Ni con salarios excesivos con respecto al coste de formación, donde mucha gente tendría interés en dedicarse a ello ante grandes salarios con respecto al coste, y por ende aumentando la oferta de estos trabajadores hasta bajar el precio de su salario con un margen ajustado. Guardando una correlación el tiempo de estudio y formación necesario, junto a la dificultad de esto mismo, y los recursos que se requieren, con los salarios.

Este tipo de trabajo sería como mercancía en la formación de su precio (salario) altamente elástica en oferta, al poder ajustarse la cantidad de trabajadores que se necesitan fácilmente, teniendo estable cuánto cuesta formar a estos trabajadores, y por ende ligándose el salario al coste de formar.

Esto en aquellos trabajos reproducibles elásticos en oferta, donde se puede aumentar la oferta de trabajadores en

dicho sector (no contaría trabajos no reproducibles como deportista de élite, artista prestigioso…) Los cuales funcionan como mercancía inelástica. El grueso de trabajos son altamente elásticos al poder enseñar el oficio a casi cualquiera, pero algunos son inelásticos al no poder, formando su precio por oferta y demanda según las valoraciones subjetivas, (lo que cobra un futbolista es independiente del tiempo de entrenamiento, sino por la valoración de calidad y resultados)

La demanda de un trabajo a nivel social se basa en el salario que este trabajo tenga de manera principal, aunque hay otros factores como el gusto de la población, pudiendo requerir pagar salarios más elevados (por ejemplo, para carnicero, o trabajos riesgosos como minero). Pero en última instancia asociando salarios a coste de formar al trabajador, en aquellos trabajos reproducibles de alta elasticidad. Por ende, puede haber trabajos muy desagradables, con altos salarios pese a poco tiempo de formación, y trabajos muy solicitados y queridos, con poco salario, aun con mucho tiempo de formación. Pero a su vez, habiendo una tendencia donde los trabajos con más coste de formación tienden a tener salarios más altos en términos generales, siendo minoría los trabajos que se cobra mucho, o poco salario, con respecto a lo que costó formarse, en forma de tendencia. Y siendo por ende el coste de formación un determinante principal en la formación del salario.

El aumento de la demanda total de trabajadores en un sector puede requerir contratar a gente con menos gusto por esta actividad, que requiere un salario algo mayor para hacerlo para tener un mayor incentivo, pero este mayor salario generalmente

es muy cercano al previo ya que con aumentar levemente el salario ya tenderá a ser considerado rentable por muchas más personas, siendo suficiente para tener bastantes trabajadores, no siendo un factor decisivo cuando el salario se ajusta a largo plazo al coste de formación.

Esto causa que en la práctica el salario sea muy parecido, apenas un poco superior, y el coste de producción ligado sea similar, o incluso menor de ser más eficiente en la producción aun pagando un poco más a los trabajadores. En este caso producir en mayor cantidad, a mayor escala de producción, permite aumentar la especialización del trabajo, la eficiencia productiva, mejorar la técnica con mayor inversión en producción… Haciendo que el coste de producción pese a pagar salarios muy ligeramente superiores, sea en total igual, o incluso menor, por tener una mayor eficiencia productiva. Y, por ende, el coste de producción por mercancía producida no se ve aumentado en la práctica pese a contratar más trabajadores a un salario un poco mayor.

También se debe tener en cuenta la posibilidad de que el salario en un trabajo se vuelva elásticamente pluscuamperfecto, es decir: Si se necesitan más trabajadores a nivel social, aunque esto implique contratar a algunos trabajadores que no están tan dispuestos a trabajar en este puesto, requiriendo pagar salarios mayores, también implica que se forma a los trabajadores a mayor escala, por ejemplo, puede pasar de formarse a los trabajadores en un pequeño centro con técnicas precarias, requiriendo mucho coste formar a los trabajadores, a pasar a formarse en grandes centros, con la mejor tecnología, los mejores profesores, tutores con más conocimiento en grandes

clases… Siendo mucho más sencillo y barato formar a los trabajadores, siendo por ende más barato dicho coste de formación, y por ende requiriendo menos salarios al trabajador para pagar el coste que este tuvo para formarse, tanto en dinero como en tiempo de estudio. Y por ende siendo necesarios menos incentivos a nivel social para decidir trabajar en ello pudiendo pagarlo con menos salarios. Reajustando el precio de la mano de obra (salario) al nuevo menor coste de producirla (coste de formación reducido por economía de escala en formación), al ser como mercancía altamente elástica.

Por ejemplo, formar a médicos en un centro precario puede costar 1000 horas de estudio, y 1000 monedas al haber pocos alumnos por profesor, o al requerir pagar mucho por instrumentos de aprendizaje por alumno, teniendo a profesores con pocos alumnos dando mucho temario al haber pocos alumnos y profesores, habiendo poca especialización en la enseñanza... De pasar a enseñar en un centro mucho más grande, que adquiere instrumentos de aprendizaje a gran escala, resultando más baratos estos, y aumentando la cantidad de alumnos por profesor con profesores más especializados, tanto el tiempo de aprendizaje necesario, como el coste económico, se ve reducido por dicha mayor escala; pasando por ejemplo a requerir 750 horas, y 750 monedas. En este sentido, los incentivos para formarse en esta profesión son mayores al ser más sencillo, y por ende pueden reducirse los salarios a consecuencia al ser altamente elástico ligándose salarios a costes de formación, teniendo un salario con respecto a costes ajustado, ni excesivo que aumentaría oferta de trabajadores, ni demasiado poco que lo reduciría. Con lo que, de aumentar la demanda de trabajadores en un sector, y aumentar la oferta de

esto, puede resultar más barato el salario de mejorar el coste de formación precisamente por una enseñanza a mayor escala, aun requiriendo contratar a algunos trabajadores sin tanto gusto por la profesión.

3.6.4 Sobre las parejas marginales

Las parejas marginales desde la escuela marginalista es el concepto donde, si los compradores potenciales están dispuestos a comprar a diferentes precios: 10 monedas, 20, 30, 40 y 50, y los vendedores potenciales pueden ofrecer sus productos a diferentes costes de producción: 10 monedas, 20, 30, 40, 50… Por oferta y demanda el precio tendrá un valor determinado que será el punto en el que se oferten y se demanden la misma cantidad, por ejemplo, 30 monedas.

En este sentido 30 monedas será el coste máximo posible para producir y por ende se producirá con ese valor, o menos, siendo por ende el coste cercano al precio. Si el precio por oferta y demanda sube a 40 por un aumento de la demanda, podrá producirse hasta por 40, y por ende los costes serán en torno a 40. Si cae a 20 monedas el precio por oferta y demanda, sólo podrán producir los que tengan 20 monedas de coste o menos, siendo este por ende el coste, ligándose al precio.

Ahora bien, este fenómeno solo se da en situaciones donde, de subir el precio de 30 a 40, sea necesario que el productor que requiere producir a 40 produzca al no haber alternativas más baratas: Si el precio asciende desde 30 a 40, pero el ofertante capaz de vender por 30 es capaz de satisfacer toda la nueva demanda a mismo coste de producción por una elevada

elasticidad, no será necesario que el que produce a 40 lo haga al haber alternativa más barata. De hacerlo, el productor que produce a 30, y el que lo hace a 40, competirán por la demanda al ambos tener interés en esta, el que produce por 30 podrá ofrecer su producto por 39, debajo del precio de oferta y demanda, pero logrando quedarse la demanda dejando fuera al productor de 40, ganando más dinero al vender más. Competirá con el productor que oferta por 39 vendiendo a 38, con el que ofrece a 38 vendiendo a 37… Es decir, será capaz de ganar a la competencia por sus menores precios quedándose la cuota de mercado en disputa y rebajando el precio, con un coste de producir fijo, hasta eventualmente satisfacer la demanda a mismo coste de producir con un precio que se habrá ligado al coste por competitividad en la formación de precios entre ofertantes, es decir, será el coste de producción lo que termine determinando el precio al no necesitar a los ofertantes más costosos debido a la alta elasticidad de oferta.

Desde esta perspectiva, el coste de producción no viene determinado por el precio en esta mercancía elástica, sino por el coste de producción máximo necesario para satisfacer la demanda, hacia donde se ligará el precio: Si la mercancía es elástica y a un mismo coste se puede satisfacer la demanda, simplemente aumentando el volumen de producción a mismo coste, el coste será estable y el precio se acercará al coste, sin necesitar que nuevos productores caros entren al mercado.

Mientras que, si la demanda es inelástica, será necesario que productores más costosos produzcan para satisfacer la demanda, y por ende se producirá más caro acercando el coste al precio, ligeramente por debajo, al ser lo máximo por lo que se puede producir sin pérdidas.

3.6.5 Conclusión de precios y costes

En un mercado competitivo donde múltiples ofertantes compiten por satisfacer una demanda, debiendo tener un margen de beneficio ajustado con respecto al coste de producción, dependiendo del tipo de mercancía y su elasticidad de oferta, los costes de producción se basan en el precio de la oferta y la demanda (mercancía poco elástica en oferta), determinados los costes por el precio, basados estos en las valoraciones subjetivas y en la demanda de los consumidores. O los precios se basan en el coste de producción, (mercancía altamente elástica en oferta) siendo el coste de producir lo que determina los precios, reajustando precios al coste y no al revés, basando dicho coste de producir, principalmente, en el trabajo necesario para la producción con salarios estables dependientes del coste de formación y el propio tiempo de trabajo acumulado.

Pudiendo ligarse el precio al coste totalmente en mercancías perfectas o pluscuamperfecta en elasticidad. Siendo el coste de producción lo que determina los precios.

Pudiendo ligarse el coste de producción al precio totalmente en muy poco elásticas. Siendo el precio por oferta y demanda lo que determina los costes y la cantidad de trabajo necesario.

O un punto intermedio en mercancías con algo de elasticidad, donde precio y coste se adaptan acercan entre sí mutuamente en algún grado.

Es decir, el valor es subjetivo ligado a la demanda formando el precio por oferta y demanda de haber limitaciones en la producción, habiendo escasa elasticidad en la oferta. Y a su vez el valor es objetivo cuando hay alta elasticidad de oferta y el precio (o valor) se asocia a un coste de producción objetivo ligado al trabajo necesario.

De este análisis concluimos que la premisa marginalista, que asocia siempre y en todo momento costes, a precios, es parcialmente falsa: De ser una mercancía de baja elasticidad en la oferta será cierta; mientras que de ser una mercancía de alta elasticidad será falso, siendo el precio lo que se liga al coste de producción parcial, o totalmente, de forma similar al patrón trabajo de Adam Smith y David Ricardo.

Por ende ninguna de las dos premisas es totalmente cierta: Ni el precio se determina siempre por el coste de producción como propone el patrón costes de producción de la teoría clásica en las mercancías reproducibles, ni el coste de producción se determina siempre por el precio de oferta y demanda como propone el marginalismo.

En lugar de esto hay una interacción donde el precio y el coste se ligan entre sí en distinto grado según la elasticidad de la oferta y la necesidad de que productores más caros entren al mercado, ligando el coste al precio o el precio al coste circunstancialmente. Y por ende, ambas visiones son parciales necesitando esta complementación ligado al tipo de mercancía según cuán elástica en oferta es esta.

3.6.6 Teoría del valor unificada

Esta nueva escuela de la teoría del valor derivada de

complementar la clásica y la marginalista, dependiendo de la elasticidad de oferta, aplicando ambas circunstancialmente según el tipo de mercancía, podríamos denominar escuela elástica del valor. La cual demostraría al menos parcialmente erróneo el marginalismo, y a su vez demostraría la existencia de un patrón costes de producción asociado al patrón trabajo de la escuela clásica en todas las mercancías altamente elásticas en oferta.

En la medida que la crítica al Marxismo u otras teorías neoclásicas por parte del marginalismo derivan de negar totalmente la existencia del patrón costes de producción, y en la medida que este patrón existe, en todas las mercancías en el centro o la izquierda del punto Qa, es decir, las mercancías reproducibles elásticas, no quedan desmontadas erróneas a nivel teórico las propias teorías neoclásicas, ni las Marxistas.

Si existe el patrón costes de producción fundamentado el precio en el coste, sigue pudiendo ser acertadas las premisas Marxistas sobre la plusvalía: El origen del valor en el coste de producción, basado en la cantidad de trabajo necesario, el origen del valor por ende en la cantidad de trabajo, la apropiación de beneficios por parte del capitalistas sin trabajar, la explotación intrínseca en la relación capital-trabajo por parte del capitalista, al ganar valor sin aportarlo mediante trabajo al no trabajar, o no ganar por su trabajo sino por los beneficios empresariales, y la necesidad de acabar con la propiedad privada de los medios de producción para evitar dicha explotación repartiendo valor a cada uno, según lo trabajado.

Por ende surge la necesidad de un análisis minucioso de las teorías de Marx derivadas del patrón trabajo y el coste de

producción, al no haberse demostrado estas falsas desmontando el patrón costes de producción como proponía el marginalismo, al ser este existente.

3.7: El patrón trabajo y el trabajo socialmente necesario

3.7.1 Teoría del valor de Marx

La teoría marxista del valor se fundamenta en el concepto del trabajo como la esencia detrás del valor de las mercancías. En este marco, el «patrón trabajo» se refiere a la idea de que la cantidad de trabajo socialmente necesario promedio para producir una mercancía determina su coste de producción, y por ende su precio y valor, debido a la competencia de capitalistas entre sí que liga el precio al coste de producir en mercancías reproducibles (con alta elasticidad de oferta).

Además, aunque no todas las mercancías reproducibles fundamentan su valor en el coste de producción, sino que a veces lo hacen por oferta y demanda con un coste que se asocia al precio, siguen teniendo todo el coste de producirlas asociada al trabajo, como elemento creador del valor, aunque la cantidad de este trabajo necesario para producir se ligue a las valoraciones subjetivas.

Este trabajo socialmente necesario es definido como la cantidad de tiempo de trabajo requerido para producir cualquier bien bajo las condiciones normales de producción y con el promedio de habilidad e intensidad laboral de la sociedad, midiéndolo en términos promedio.

En esto no solo se incluye el trabajo directo, sino también el trabajo necesario para crear los medios de producción, ya

sean fábricas o de cualquier tipo, formar a los trabajadores, la distribución... o cualquier otra cuestión, en última instancia resumida en los precios de coste de producción, basando la medida en el tiempo de trabajo promedio, al ser el trabajo lo último reducible todo el coste de producir, con raíz en Locke.

Para Marx la mercancía tiene una naturaleza dual: por una parte, está el trabajo socialmente necesario para su producción expresado en tiempo o valor de cambio; por otro lado, el valor de uso y la utilidad de la mercancía.

Esta misma teoría considera que el origen del valor del trabajo es dado por la necesidad social de la mercancía. La mercancía socialmente necesaria confiere un valor al trabajo necesario para hacerla. El valor final será ese mismo trabajo socialmente necesario para producirla expresado en tiempo, debido a ligar el precio en torno al trabajo necesario.

Como el propio Marx escribiría en el primer capítulo del Capital:

«Nada puede tener valor de cambio si antes no tiene valor de uso».
«Nada puede ser valor sin ser objeto de uso. Si la cosa es inútil, su trabajo tampoco cuenta, y por lo tanto no crea valor».

Es decir, considera que la mercancía debe tener un valor de uso para efectivamente tener valor y, por ende, ser valioso el trabajo socialmente necesario para su creación.

Esto es debido a que, sin valor de uso, no puede haber valor de cambio, ya que el valor de cambio procede de la

capacidad para intercambiar una mercancía. Si una mercancía no es intercambiable porque a nadie le interesa, porque no es útil, no puede tener valor de cambio tampoco, ni valor en sí. Por ende, el trabajo que crea esta mercancía inútil no tendría valor tampoco.

Si lo producido no tiene demanda ni utilidad, el trabajo necesario para hacerla no forma parte del proceso que transforma materias primas, en bienes a usar por la población, al no demandar o usarse lo producido, y no teniendo utilidad o valor por ende este trabajo.

Si suponemos que la mercancía socialmente necesaria confiere valor al trabajo necesario para producirla, debiendo haber utilidad en la mercancía creada para que su trabajo tenga valor, la "mercancía" o producto socialmente no necesario, no demandado, no confiere valor alguno al trabajo necesario para producirlo. Debido a ello, cuando se produce cierta cantidad de productos, al no todos estos demandarse, no todo el trabajo necesario para producirlos es necesario socialmente y, por ende, valioso. Desde esta definición diferenciamos producto de mercancía, siendo el producto todo lo producido y mercancía lo además demandado, llamando producto no demandado al resto, o mercancía no demandada.

No todo lo producido es demandado socialmente; esto nos lleva a una nueva premisa de análisis.

3.7.2: Incertidumbre de la demanda.

La incertidumbre de la demanda en las mercancías se refiere a

la imposibilidad de predecir con precisión perfecta cuánto de un producto específico creado será comprado por los consumidores una vez que se ponga a la venta.

Esta incertidumbre surge debido a la variabilidad inherente en los patrones de consumo y los distintos valores de usos en la población, que pueden ser influenciados por una amplia gama de factores externos, como cambios en las preferencias de los consumidores, fluctuaciones económicas, avances tecnológicos, competencia en el mercado y eventos sociales o políticos. La demanda de las mercancías es, por tanto, un concepto dinámico y subjetivo centrado en el valor de uso, dependiente de la necesidad individual, lo que complica la planificación exacta desde la producción.

La independencia de esta incertidumbre de la producción se basa en el hecho de que la demanda de bienes y servicios está ligada a las necesidades y deseos de los consumidores, más que a la capacidad de producir estos bienes y servicios. Aunque la producción puede adaptarse en respuesta a las expectativas de demanda (por ejemplo, aumentando la producción de un artículo popular), no puede determinar por sí misma cuánta demanda real existirá una vez que el producto esté disponible en el mercado.

Esto significa que, incluso con una planificación y análisis extensivos, siempre habrá un elemento de incertidumbre sobre cuántos productos se demandarán realmente al desconocer al 100% todas las necesidades presentes y futuras de los consumidores y, por ende, sus demandas.

A su vez, hay mercancías con más incertidumbre, o menos; las mercancías con demanda estable asociada a una alta

necesidad tienden a tener una demanda más predecible, como el agua embotellada, aun con cierto elemento de incertidumbre. Hay otras mercancías cuya demanda es más volátil, ya que depende del gusto subjetivo para demandarla, al ser una mercancía prescindible, como la moda, el ocio o la tecnología. En este tipo de mercancía prescindible y volátil en la demanda es más difícil conocer la demanda que existirá, aun con ciertas medidas para tratar de conocerla, se genera más incertidumbre y riesgos de producir más de lo que se demanda.

Este fenómeno subraya una limitación crítica de los esfuerzos por realizar un cálculo económico perfecto, planificando la demanda desde la perspectiva de la producción, al no poder planificar las necesidades, gustos y prioridades que tendrán los consumidores, especialmente en las mercancías más prescindibles con más incertidumbre, aunque también existente en cierta incertidumbre en mercancías más predecibles en su demanda, aunque en una menor medida.

En este apartado no busco diferenciar qué modelo económico es mejor subsanando este problema, sino definirlo y evidenciar su existencia, independientemente del modelo económico-productivo.

3.7.3: Trabajo socialmente necesario y no necesario

Dentro de esta lógica, surge una distinción crucial entre el trabajo efectivamente necesario para satisfacer la demanda de la sociedad y el trabajo que, aunque ejecutado con coste de producción asociado, resulta en producción excedente que no encuentra demanda.

Esta última forma de trabajo, a pesar de estar

eventualmente remunerada por el capitalista o el estado en el salario, teniendo un coste producirla, no contribuye al valor de las mercancías en el sentido de generar un equivalente en valor, debido a la falta de demanda, considerándose «producto socialmente no necesario». Haciendo que si para producir determinada cantidad de productos, hace falta determinada cantidad de trabajo, solo una parte de este trabajo tiene valor al solo una parte de los productos demandarse.

Como hemos visto, el precio se liga en torno al coste de producción, al ser la cantidad mínima aceptada por los productores en un mercado competitivo que obliga a reducir las ganancias todo lo posible. En este sentido, los productores a lo mínimo que están dispuestos a vender es por encima del coste de producción total para no entrar en pérdidas, debiendo, por ende, cubrir el coste de producción total con lo obtenido de las ventas totales realizadas. Dándose esta situación de deber repartir costes totales de producir sólo entre lo vendido, y no en lo producido, para lograr un beneficio total mayor que el coste total para estar dispuestos a vender a ese precio.

Este fenómeno es especialmente relevante en las mercancías con más incertidumbre y sobreproducción intrínseca ligada, y menos en mercancías con menos incertidumbre.

Debido a que el trabajador cobra por su fuerza de trabajo, es decir, la cantidad de tiempo que trabaja, independientemente de si este trabajo tiene valor o no, las mercancías vendidas deben incluir en su precio un margen para cubrir el coste de productos no vendidos, con coste de producción y trabajo, para no entrar en pérdidas.

3.7.4: Generación de valor de compensación.

Este fenómeno lleva a la necesidad de un mecanismo compensatorio en la formación de precios.

Debido a que el coste total se reparte sólo entre lo sí vendido, las mercancías que efectivamente se venden deben incluir en su precio no solo el coste asociado a estas individualmente, sino también un valor adicional. Este valor adicional tiene la función de compensar las pérdidas generadas por aquellos productos creados con coste de producción, a partir de trabajo remunerado durante la jornada de trabajo, pero que, al final, no se venden.

Este es el «valor de compensación», un componente crítico que asegura la viabilidad financiera de los medios de producción ante la incertidumbre de la demanda y la producción vendida.

En el momento del pago al trabajador no se puede saber qué productos se venderán o no, o qué trabajador concreto ha hecho un trabajo sí necesario y cuál no, basándonos en qué productos se han vendido y cuáles no.

Debido a ello, las pérdidas económicas de los productos no vendidos con coste de producción se reparten por igual en las mercancías vendidas. Es decir, para mantener la viabilidad del medio de producción, el coste de producción total de todos los productos debe repartirse solo entre las mercancías sí vendidas, con el objetivo de conseguir ingresos iguales o mayores que costes de producción totales, lo cual implica la necesidad de que la mercancía vendida tenga en su precio,

basado en el coste de producción, no solo el coste de producción de esta, sino también el valor de compensación.

En este sentido, el coste de producción de la mercancía demandada es el coste de producción de esta y el coste de producción de productos no demandados repartido proporcionalmente en las mercancías demandadas. Habiendo dos costes de producción, el coste de producción del producto, basado en lo que cuesta producirlo, y el coste de producción de cada mercancía, basado en lo que cuesta producirla y el margen de los productos con costes de producción, pero no vendidos.

Por ejemplo, si un capitalista produce 1000 sillas, necesitando 1 hora de trabajo por cada silla, cada silla producida tendrá un coste de producción de 1 hora. La silla, como producto, costará 1 hora. Pero si solo se venden 500 sillas, al deber cubrir costes totales con solo lo sí vendido (1000 horas de coste de producción total con 500 sillas vendidas), cada silla vendida deberá venderse por lo equivalente a 2 horas. La silla, como mercancía, costará 2 horas. Esto es un caso extremo de sobreproducción extrema ante incertidumbre de ventas extrema, pero que sirve para ejemplificar el fenómeno. En casos con menor sobreproducción, pero eventualmente existente, se sigue manteniendo el fenómeno de deber repartir costes de producción total entre ventas, y no en la producción, requiriendo este margen de compensación.

Siendo el valor de la mercancía vendida, en base a los costes de producción, en base al trabajo: el trabajo necesario para crear esta, y el trabajo de los productos no demandados ante la incertidumbre de la demanda, repartiendo trabajo total solo entre lo demandado.

La aplicación del valor de compensación puede ser subiendo los precios de la mercancía vendida para pagar el valor de compensación por encima del coste de producción de la unidad de mercancía vendida, incluyendo el margen al alza. Por ejemplo, una silla que vale producirla 10 monedas, pero que requiere venderse al doble del coste de producción por el valor de compensación, debido a solo vender un 50% de la mercancía producida por la alta incertidumbre, pase el coste de 10 monedas a 20.

También puede hacerse bajando los costes de producción para que el precio de la mercancía dé para pagarlo, incluyendo el margen a la baja, no remunerando por el trabajo no valioso en productos no demandados. Por ejemplo, que la mercancía que cuesta crearse 10 monedas y requiere un 50% del precio en forma de valor de compensación por altos riesgos de no venta, se reduzca el coste de producción reduciendo el salario del trabajador a tan solo 5 monedas por silla producida para que, con otras 5 monedas del valor de compensación, permita mantener el precio original de 10 monedas por silla vendida.

O un punto intermedio, dependiendo de la capacidad de bajar salarios reduciendo el coste de producción, en base a la aceptación en los trabajadores, la regulación laboral, los contratos existentes… teniendo en cuenta que no se pueden rebajar los salarios de forma ilimitada, siendo el límite algo variable dependiendo de estos factores. Y la capacidad de subir el precio de la mercancía sin perder competitividad con otros productores, en mercados poco competitivos con margen para subir el precio sin perder ventas, lo cual tampoco se puede hacer ilimitadamente por la negativa de los consumidores o por

la aparición de competencia de vender demasiado caro. O de eventualmente aumentar las ventas para lograr que el valor de compensación cubra todos los costes de producción, lo cual tampoco es siempre posible. Habiendo margen para no conseguir un beneficio total igual o mayor que costes de producción totales, al ser incapaz de ajustar el valor de compensación o la cantidad de ventas, consiguiendo menos beneficios que costes de producción, y por ende entrando en pérdidas como propietario del medio de producción.

Debido a que el valor de compensación se debe incluir en el precio antes del momento de venta, al formarse el precio antes que la propia venta, este se basa en la estimación de no ventas potenciales según la incertidumbre existente, para que sea rentable producir pese a las no ventas potenciales. Al ser una estimación, esto es potencialmente erróneo, pudiendo haber más margen de valor de compensación en el precio que el realmente necesario, al vender mucho con respecto a las expectativas de riesgos, habiendo beneficios al obtener más ganancias totales que costes de producción totales. O vendiendo poco con respecto a la estimación de riesgos y expectativa de ventas, habiendo pérdidas económicas del medio de producción, con costes de producción ligados al trabajo mayores que beneficios.

Cada vez que una empresa o negocio ha entrado en pérdidas, está ligado a este fenómeno donde los costes totales fundamentados en el trabajo son mayores que los beneficios totales, debido a una estimación errónea de ventas.

En resumen, como hemos visto, el valor del trabajo realizado

es dependiente de la existencia de un valor de uso, no siendo valioso todo este, especialmente en las mercancías con más sobreproducción ligada a una mayor incertidumbre de demanda. Por ende, para asegurar la viabilidad del medio de producción, debe ajustarse el precio de la mercancía vendida mediante el valor de compensación para cubrir los costes totales, incluyendo lo no demandado, ya sea bajando salarios o subiendo el precio de la mercancía, incluyendo el valor de compensación al alza o a la baja. Siendo el coste de producción de la mercancía vendida, no únicamente el asociado a esta, sino también el valor de compensación que incluya el coste de producción de lo no vendido proporcionalmente. Consiguiendo un beneficio total mayor que el coste de producción total.

Esto, si es posible ajustar beneficios bajando salarios, subir precios sin perder demasiadas ventas o subir las ventas totales, para conseguir la necesidad de un beneficio total igual o superior al coste de producción total para mantener la viabilidad del medio de producción, lo cual frecuentemente no es posible, llevando a pérdidas económicas del medio de producción.

El valor de compensación no se basa únicamente en el coste de producción asociado a los salarios, sino todo el coste de producción incluyendo el medio de producción. Al deber repartir costes de producción totales en lo vendido incluye todo lo asociado al coste de producir, lo cual, a su vez, en última instancia sería reducible al trabajo.

Los medios de producción no tienen valor de uso en sí, sino que su uso está ligado a crear bienes con uso; si lo que crea es un bien sin uso por no tener demanda social, la máquina

en sí tampoco tiene valor al no ser útil: al ser inútil lo crea-do con esta y está en sí misma. Por ende, el trabajo necesario para crear medios de producción sin uso, que crean productos inútiles no demandados, tampoco forma parte del proceso de transformación en bienes con valor de uso y valor en sí. No teniendo valor dicho trabajo, aun siendo eventualmente remunerado con coste de producción.

Si todo el coste de producción está ligado al trabajo, y este en última instancia cuesta en forma de salario, de haber más coste de producción que beneficio, necesariamente hay más salarios totales que beneficios, incluyendo en la creación del medio de producción eventualmente inútil, u otras cuestiones remuneradas pero que no sirven para transformar cosas en bienes con valor de uso.

3.7.5: Implicaciones del valor de compensación.

El valor de compensación tiene implicaciones significativas para la teoría del valor y la economía en general.

Redefinición de la plusvalía

Tradicionalmente, en el ámbito marxista, la plusvalía, o plusvalor, se entiende como el valor apropiado por el capitalista del trabajador, no pagando a éste todo el precio de la mercancía creada con su trabajo, sólo una parte en forma de salario.

Al ser el precio de venta de la mercancía mayor que el salario remunerado por mercancía producida, hay un excedente de beneficios tras pagar salarios por mercancía. Por ejemplo:

una silla que cuesta hacerse 1 hora de trabajo y el capitalista vende la silla por lo equivalente a 1 hora de trabajo ligado al coste de producción, pero sólo remunera al trabajador lo equivalente a 45 minutos de trabajo, en este sentido habría un excedente de valor equivalente a 15 minutos de trabajo. Lo cual se queda el capitalista sin haber trabajado.

Es decir, la plusvalía es la diferencia entre lo cobrado por el trabajador en forma de salario por cada unidad de mercancía creada con su trabajo, y el mayor precio de venta de la mercancía, llevándose esta diferencia entre el salario por mercancía y el precio el capitalista, al rebajar el salario con respecto al propio precio de venta.

Siendo el precio de la mercancía (objetivo en base al tiempo necesario para producirla en forma de costes de producción), el salario del obrero y el plusvalor capitalista extraído.

Ejemplo: Si una silla cuesta hacerse lo equivalente a 1 hora de trabajo, esta silla valdrá en el mercado lo equivalente a una hora, pero el capitalista no remunerará al trabajador mediante el salario lo equivalente a 1 hora, sino menos, quedándose el capitalista lo no remunerado pese a no haber aportado trabajo, y por ende el capitalista gana valor sin trabajar a costa del valor creado por el trabajo del trabajador.

En este sentido, como todo el valor de las mercancías es reducible al coste de producirlas, reducible al trabajo, debido a que el capitalista no trabaja, su obtención de valor necesariamente debe provenir de la apropiación del valor del trabajo de otros, es decir, de los trabajadores, robando valor a estos.

Sin embargo, cuando se considera el valor de compensación, parte del precio final de una mercancía vendida no se traduce directamente en plusvalía para el empresario o salario para el trabajador, sino que sirve para cubrir las pérdidas de productos no vendidos con coste de producción y trabajo remunerado.

Esto desafía la noción tradicional de que toda la diferencia entre el salario y el valor de la unidad de mercancía constituye una ganancia directa para el capitalista en forma de plusvalor.

A su vez, la visión marxista ignora las situaciones donde el empresario no se queda con parte de lo que cuesta producir la mercancía reduciendo el salario después de las ventas, sino que aumenta el precio de venta por encima de lo que cuesta producirla para quedarse la diferencia, por la mayor facilidad de subir el precio sin perder competitividad en mercados poco competitivos, ante una fuerte regulación laboral o poder de negociación de los trabajadores, que eventualmente impida bajar salarios a gusto, o los puntos intermedios donde se hacen ambas en algún grado. La teoría marxista comete el error de suponer una competencia perfecta en el mercado que liga el precio exactamente al coste de producción, debiendo para extraer una plusvalía bajar este coste, rebajando salarios. Cuando no siempre es así, habiendo situaciones de mercados no tan competitivos en la formación de precios, con cierto margen para subir el precio de la mercancía por encima del coste de producirla.

Riesgo empresarial y mercado:

La introducción del valor de compensación resalta el riesgo empresarial inherente a la producción en condiciones de incertidumbre de mercado.

A diferencia de la interpretación marxista clásica, que ve al capitalista principalmente como un beneficiario de la explotación laboral intrínseca a la propiedad privada, al extraer valor sin aportar trabajo, esta perspectiva subraya que los empresarios también enfrentan el desafío de navegar por un mercado impredecible, donde la producción no garantiza automáticamente ganancias, habiendo riesgo de pérdidas.

3.7.6: Infravalías capitalistas: exploración del concepto

El concepto de infravalías capitalistas emerge como una crítica y una extensión de las teorías tradicionales de valor, particularmente en el contexto de la teoría marxista del valor-trabajo.

Las infravalías capitalistas se refieren a situaciones en las que el valor de compensación, incluido en el precio de las mercancías vendidas, no logra cubrir las pérdidas generadas por los productos no demandados con coste de producción y trabajo remunerado, habiendo más coste de producción, reducido en última instancia a trabajo y salarios, que beneficios totales. Es decir, habiendo más salarios, que beneficios.

Este fenómeno pone de relieve una realidad económica compleja, donde el riesgo y la incertidumbre del mercado pueden llevar a los empresarios a incurrir en pérdidas para pagar los salarios de un trabajo socialmente no necesario, al no crearse algo demandado con este trabajo, desafiando la noción de que el capitalista siempre se enriquece a expensas del

trabajador.

Habiendo dinámicas donde el trabajador se enriquece de un trabajo socialmente no necesario, no valioso, al no crear algo demandado, pero sí remunerado, a expensas del capital del capitalista, al haber más salarios (costes de producción) que valor de lo producido, al no tener demanda.

De existir una plusvalía para el capitalista cuando el valor de lo producido es mayor que el salario; habiendo una diferencia entre lo cobrado por los trabajadores y lo mayor obtenido con las ventas, siendo la diferencia un excedente en favor del capitalista, dejando de cobrar esta diferencia los trabajadores; necesariamente debe darse una inflavalía capitalista cuando se da el proceso inverso. Es decir, que el valor del salario ligado al coste de producción, sea mayor que el valor de lo producido y el valor del propio trabajo, al no encontrar demanda a lo producido con este, habiendo más salarios que beneficios.

Siendo la diferencia entre el mayor salario, y los menores beneficios, un perjuicio en contra del capitalista dado en forma de salario, donde los trabajadores cobran por un trabajo en buena medida carente de valor, al no demandarse lo producido con ello, en perjuicio del capitalista, perdiendo este valor, y no ganándolo.

En este sentido, el trabajador ganaría más valor que el creado, obtenido este valor del capitalista el cual entraría a pérdidas para ello, dando estas pérdidas en forma de salarios.

Dándose esta situación de infravalías siempre que una empresa ha entrado en pérdidas, por costes de producción asociados en última instancia a salarios mayores que beneficios.

La infravalía puede darse incluso sin sobreproducción:
Una empresa puede ver como los beneficios obtenidos con las ventas son inferiores al coste de producción incluso sin sobreproducción, debido a un margen de compensación insuficiente. Por ejemplo: Una empresa puede vender libros por encargo, no imprimiendo libros hasta que estos se compran; en esta situación todos los libros impresos son comprados previamente, no habiendo sobreproducción; ahora bien, si esta empresa gasta en la impresora, en logística, en salarios, en procesos legales… y no vende suficientes libros, puede ver como el coste de producción en última instancia asociado a salarios y trabajo, sigue siendo mayor que los beneficios, debido a estimar mal las ventas de libros, y a que el valor de compensación de pérdidas de cada libro sea insuficiente para cubrir costes, derivando en infravalías cobrando el trabajador más que el valor del trabajo al no obtener ventas suficientes.

La evidencia de la existencia de las infravalías, que demuestran errónea la premisa marxista, radica precisamente en la existencia de pérdidas empresariales, ya que, de ser el valor de la mercancía simplemente el trabajo necesario para hacerla y el plusvalor, siempre habría beneficios netos para el capitalista en cada mercancía, y por ende, por ende, siempre tendría ganancias totales, ya que la suma de beneficios netos necesariamente implica un beneficio total neto positivo. El hecho de que haya pérdidas totales requiere que haya en las mercancías no beneficio neto intrínseco, sino, pérdida neta, que deriva en pérdidas totales netas.

La infravalía capitalista no debe interpretarse como una simple no realización de la plusvalía, es decir, no es que el capitalista no realice una plusvalía, sino que realiza el proceso opuesto a esta. Se debe diferenciar el hacer algo (obtener una plusvalía), el no hacer ese mismo algo, no realizándolo; y el hacer el proceso opuesto (en lugar de haber más beneficios que salarios, haber más salarios que beneficios, es decir, en lugar de haber ganancias, haber pérdidas), debiendo definirse con el antónimo apropiado (infravalía). No realizar la plusvalía es simplemente no obtener ganancias del trabajo del trabajador, mientras que el proceso donde no solo no se obtienen ganancias, sino que se obtienen pérdidas, donde el trabajador obtiene ganancias del capital del capitalista, (y no de su trabajo sin valor), no es una no realización, sino que es un proceso opuesto, es una infravalía. Aun despidiendo a los trabajadores tras las infravalías para minimizar estas, estas mismas ya habrían sucedido en favor del trabajador, eventualmente despidiéndose para que deje de haberlas, aunque pudiendo quebrar antes. No es que las infravalías no existan porque se despida al trabajador, sino que existen y a consecuencia eventualmente se despide para que deje de haberlas.

En este sentido, no habría una extracción de plusvalía intrínseca donde siempre se trasladaría valor desde el trabajador al capitalista y nunca al revés, en forma de explotación intrínseca a la relación capital-trabajo; Sino que se da una transferencia del valor circunstancial: dependiendo de si hay plusvalías, donde el trabajador transfiere valor al capitalista debido a valer más lo producido con el trabajo, y el

propio trabajo, que lo remunerado al trabajador en el salario, ganando el capitalista la diferencia entre mayores beneficios y menores salarios. O infravalías: donde el capitalista transfiere valor al trabajador debido a valer más lo remunerado al trabajador en el salario que el valor de lo producido y el valor del propio trabajo ligado, con mayores salarios que beneficios, y pérdidas capitalistas ligadas.

No habiendo una explotación intrínseca unidireccional, como defendía Marx en la Teoría de la explotación, sino circunstancial (dependiendo de si hay plusvalías o infravalías) y bidireccional (del trabajador al capitalista, o del capitalista al trabajador).

Evidenciando que la expropiación de los medios de producción por parte de los trabajadores no llevaría intrínsecamente a su enriquecimiento derivado de la apropiación de la plusvalía capitalista, o beneficios empresariales, al también debe cargar con las eventuales pérdidas de las infravalías empresariales.

Siendo la expropiación de los medios de producción algo que no lleva a ganancias económicas intrínsecas de los trabajadores, sino que circunstancialmente lleva a ganancias con la eventual plusvalía, o a pérdidas con las eventuales infravalías, demostrando que si bien los salarios subirían cuando hay plusvalías, también bajarían cuando hay infravalías, pudiendo llegar a no cobrar por trabajar de no tener demanda lo producido, o a pagar por trabajar de costar más las materias primas o el medio de producción que los productos vendidos, cargando con el peso de la rentabilidad del medio de producción.

Además, debiendo apropiarse no solo de los beneficios

históricos de las empresas que llevaron a la riqueza actual; es decir, los ahorros, empresas y beneficios actuales, llamándolo plusvalías históricas, sino también de todas las pérdidas o deudas históricas de todos los capitalistas que perdieron en lugar de ganar valor en favor de trabajadores que cobraron de un trabajo sin valor. Debiendo de quedarse con las plusvalías históricas, también devolver las infravalías históricas a todos aquellos que perdieron con sus medios de producción.

3.7.7: Implicaciones para la relación capital-trabajo

Las infravalías empresariales se producen cuando, a pesar de los esfuerzos por subir los precios de las mercancías vendidas o bajar los salarios necesarios para la producción, o aumentar las ventas totales (de poderse), para compensar las pérdidas de lo no vendido, el total de ingresos obtenidos de las ventas no alcanza a cubrir el coste total de producción, incluido el trabajo previamente remunerado durante la fabricación, que resulta en productos no vendidos.

Esto deriva en unas pérdidas económicas por los productos no vendidos si remunerados al trabajador, por un valor de cambio (costes de producción) mayor que el valor de uso real, no habiendo demanda, y resultando en pérdidas capitalistas para mantener salarios, al haber más coste de producción reducible a salarios que beneficios totales.

En este punto no equiparo el grado de existencia de plusvalías con infravalías capitalistas; dependiendo de la época, será más frecuente la tendencia a plusvalías, por la capacidad de bajar salarios con escasa regulación laboral o de subir el precio de la

mercancía en mercados acaparados, poco competitivos, y en mercancías con una competencia productiva escasa, que permite fácilmente ajustar precios o reducir costes para no entrar en pérdidas.

A su vez en otras circunstancias, en mercados competitivos no oligarquizados, donde la mercancía que se produce tiene un coste muy vinculado a los costes de producción para mantener los precios atractivos ante la elevada competencia, con alta regulación laboral o poder de negociación de los trabajadores, lo frecuente es lo contrario; que los trabajadores por una fuerte regulación laboral o una alta demanda de mano de obra, rara vez se pueda reajustar sus salarios a la baja una vez percibidas las infravalías, y a su vez no sea posible subir el precio de la mercancía sin perder competitividad y cuota de mercado, llevando a pérdidas capitalistas derivadas de las infravalías al haber habido más salario ejecutado que beneficio obtenido. En esta dinámica, las infravalías empresariales tienden a ser más habituales en favor de los trabajadores cuando eventualmente una empresa entra en pérdidas.

Pudiendo darse situaciones de explotación del capitalista al trabajador, especialmente de haber poca protección laboral, pero no siendo un proceso de explotación intrínseco la relación capital-trabajo.

La posibilidad de incurrir en infravalías capitalistas tiene importantes implicaciones para entender la relación entre el capitalista y el trabajador en el sistema económico.

Contrario a la idea de que los capitalistas se enriquecen invariablemente e intrínsecamente a costa de los trabajadores

por la extracción de una plusvalía basada en todo el valor excedente de los salarios, el valor de compensación y la posibilidad de infravalías capitalistas derivadas demuestran que los empresarios también enfrentan riesgos significativos, pudiendo sufrir pérdidas financieras en favor del trabajador.

Mientras tanto, los trabajadores reciben su salario por el trabajo realizado, independientemente de si este trabajo se traduce en productos necesarios o no, si es trabajo valioso, o no. Esto sugiere que el riesgo del mercado a nivel económico es absorbido en gran medida por el empresario, no por el trabajador, siendo la función del capitalista la gestión de ese mismo riesgo ligado a la posibilidad de perder dinero, y no solo dejar de ganarlo, en el proceso de producción.

3.7.8: Desafío a la teoría tradicional de la plusvalía

El concepto de infravalías capitalistas desafía la teoría marxista tradicional de la plusvalía, que postula que el capitalista obtiene una ganancia extrayendo valor del trabajo del obrero, y nunca a la inversa.

Las infravalías capitalistas muestran que la realización de la plusvalía, a través de las ventas, no está garantizada. Por lo tanto, la acumulación de capital y el enriquecimiento del empresario no son procesos automáticos o libres de riesgo, carentes de méritos derivados de la explotación intrínseca del trabajador, sino que estos mismos son remunerados basándose en su capacidad de entender el mercado y generar plusvalías de una producción de forma rentable con respecto a la demanda, al encontrar un nicho donde el valor de uso es mayor que el valor de cambio. Generando al haber demanda un valor de

compensación mayor que eventuales pérdidas, arriesgando su capital en el proceso con posibilidad de quiebra, pérdidas económicas, o perder lo previamente ganado sin un proceso de explotación intrínseca previo.

A su vez, los trabajadores no serían intrínsecamente explotados por el capitalista, al no ser el valor total de la unidad de mercancía vendida el valor del trabajo necesario para crearla, desde donde el capitalista extraería una plusvalía intrínsecamente. Si no también el valor de compensación de productos no vendidos con coste de producción, que derivaría en eventuales plusvalías o infravalías. Habiendo de hecho situaciones de pérdidas económicas empresariales donde el trabajador cobra por un trabajo carente de valor en un producto no demandado, a costa de generar infravalías capitalistas. Habiendo más salarios, y no menos, que valor de lo producido.

Y por ende no siendo necesario abolir la propiedad privada de los medios de producción para acabar con una explotación intrínseca ligada a estos, al no existir dicha explotación intrínseca, sino una circunstancial y bidireccional.

Como he mencionado, en sociedades muy oligárquicas, los propietarios de medios de producción podrán fijar salarios, incluso reduciéndolos tras las ventas de vender menos de lo esperado, además podrán subir el precio de venta fácilmente al haber poca competencia y escasa competitividad en la formación de precios. En esta situación la relación capital-trabajo tiende a beneficiar siempre al capitalista, al prácticamente nunca percibir pérdidas, siendo la tendencia a plus-infravalías abrumadoramente favorable hacia las plusvalías, perdiendo el trabajador con esta relación al siempre

dejar de ganar, pero rara vez dejar de perder.

Por la contra parte, hay mercados muy poco corruptos, poco oligárquicos, con unos trabajadores muy organizados, con muy alta tasa de sindicalización, y una elevada regulación laboral; en esta situación no es viable rebajar salarios por la fuerte potencia de negociación de los trabajadores, a su vez los precios tienden a ser muy competitivos ante una elevada competitividad. En esta situación la tendencia hacia las infravalías es bastante frecuente, siendo habitual que los propietarios de medios de producción pierdan dinero con sus proyectos, donde el trabajador de estos gana más valor que el producido con su trabajo.

Desde esta perspectiva, el objetivo social no sería acabar con una relación capital-trabajo que intrínsecamente implica una explotación, e intrínsecamente perjudica al trabajador: Sino lograr una situación de mercado competitivo, poco oligárquico, altamente participativo, que lleve a que haya plusvalías e infravalías de manera apropiada a un mercado competitivo, implicando dos fenómenos:

Que el trabajador deja de ganar cuando hay plusvalías compensando lo que deja de perder cuando hay infravalías, y, por ende, que el trabajador se beneficia eventualmente de la relación capital trabajo de forma similar a lo que se ve perjudicado, implicando un interés en esta relación al sacrificar eventuales beneficios, por estabilidad salarial y por cobrar antes de que se realicen las ventas cada mes.

Y, por otra parte, que el capitalista no se convierte en un explotador que gana dinero por defecto sin mérito alguno, de forma incluso parasitaria; sino que este es remunerado por efectivamente ser capaz de generar más valor social que el que

tiene la fuerza de trabajo y los salarios, ganando un beneficio ligado, al producir de forma acertada con respecto a la demanda por un buen entendimiento de esta y una buena gestión del medio.

En esta situación un capitalista enfrentado tanto a riesgos como a beneficios, con el mérito de ser capaz de obtener eficientemente los segundos, y unos trabajadores tan beneficiados como perjudicados por la relación capital-trabajo, al dejar de ganar plusvalías pero también dejar de perder infravalías de manera compensatoria, con mayor estabilidad salarial, crean una situación social mutuamente beneficiosa, no implicando una lucha de clases de manera intrínseca por el beneficio mutuo existente. Siendo de hecho esta la explicación de por qué en los países más desarrollados, como Suiza o los nórdicos, los trabajadores terminan gozando de una muy buena situación económica, con apoyo al sistema democrático-participativo del que forman parte, en lugar de decantarse por opciones marxistas, al no existir una lucha entre las clases capitalista-trabajador, sino una cooperación mutuamente beneficiosa.

Este nuevo enfoque evidencia el error teórico marxista y del conjunto de teorías derivadas del patrón trabajo, a la hora de analizar el valor trabajo, la plusvalía y la explotación, lo cual será clave para conclusiones posteriores, al permitir entender la vinculación de los costes de producción, incluyendo el valor de compensación y las plus-infravalías, con la formación de precios. Y a su vez desmontando tanto la Teoría de la plusvalía, como la Teoría de la explotación, como la necesidad de acabar con la propiedad privada de los medios de

producción para evitar la explotación intrínseca a estos.

Personalmente no juzgo a Marx por su error conceptual, ya que en el capitalismo extremadamente oligárquico en el que se desarrolla la tendencia a infravalías son nulas, implicando una explotación del trabajador de manera prácticamente intrínseca en la relación capital-trabajo, más no por ello debe, o es, siempre así la dinámica en torno al mercado y la propiedad privada.

3.7.9: Costes de producción brutos y netos

El valor de la mercancía vendida promedio, atendiendo al coste de producción, no es el trabajo socialmente necesario para hacer esta que incluiría intrínsecamente una plusvalía extraída, sino que es el trabajo socialmente necesario de esta, y el valor de compensación de productos no vendidos, incluido en el coste de producción rebajando salarios, o añadido subiendo el precio de ventas, o ambas en algún grado, pudiendo ser en promedio a nivel social.

En este sentido, por ende, debemos diferenciar el coste de producción de la mercancía como producto, y el coste de producción de la mercancía como mercancía vendida con valor de compensación incluido.

De esta nueva dinámica añadimos la diferenciación entre costes de producción brutos, siendo solamente el trabajo socialmente necesario para la unidad de mercancía vendida como producto, y los costes de producción netos, que incluyen tanto el valor de compensación de los productos no vendidos añadido al precio, con las plusvalías o infravalías derivadas,

junto a otros costes necesarios para la fabricación.

3.8: Competencia en el mercado y formación de precios

En el núcleo de la economía de mercado no acaparado se encuentra la competencia, un dinamismo que no solo impulsa la innovación, sino que también ejerce una presión constante sobre la formación de precios a la baja.

En mercados altamente competitivos, donde múltiples productores buscan satisfacer una demanda similar, la tendencia es que los precios se acerquen cada vez más a los costos de producción determinados por la situación de mercado.

Esto se debe a la necesidad de mantener los precios atractivos para los consumidores sin dejar de cubrir los costos de manera competitiva, siendo llamado «competitividad en la formación de precios entre productores», donde los empresarios a lo largo del tiempo se ven obligados a ajustar cada vez más el precio de la mercancía con respecto a los costes de producción, reduciendo su plusvalía para mantenerse competitivo.

Sin embargo, esta dinámica se complica en presencia de la incertidumbre de la demanda.

La incertidumbre afecta de manera distinta a las mercancías, dependiendo de su predictibilidad de demanda.

Las mercancías con alta intensidad de demanda, donde hay una alta dependencia social o individual de esta, tienden a tener una alta predictibilidad, como los bienes de primera necesidad, o

bienes industriales como el acero y la electricidad, debido a un consumo estable en el tiempo por persona asociado a su necesidad constante.

Las mercancías más necesarias tienden a tener su demanda más predecible y, por ende, el cálculo económico planificado de las necesidades productivas tiene menor riesgo de pérdidas por no vender lo producido, habiendo menos incertidumbre en la demanda, productos no vendidos potenciales, y valor de compensación necesario con respecto al valor total, por ejemplo, en el agua, la comida, la electricidad o el acero, donde el precio está muy ligado al coste de producir la mercancía.

Por el contrario, productos sujetos a modas, gustos o innovaciones tecnológicas enfrentan una demanda más volátil. Al ser mercancías menos necesarias, son prescindibles, y por ende hay mucho mayor riesgo de no vender los productos. Los productores de estas mercancías deben incorporar en sus precios un margen que compense el riesgo de producir bienes que, finalmente, no se vendan, mayor que el de las mercancías con alta predictibilidad, además de considerar el costo de oportunidad de invertir recursos en productos que no generan retorno, tanto en investigación como en medios de producción.

Al tener que incluir el valor de compensación en el precio de la mercancía, o subiendo el precio de venta, o bajando el salario, las mercancías con baja intensidad expuestas a un riesgo muy alto de no venderse no pueden permitirse rebajar los salarios tanto como sería necesario, por la negativa de los trabajadores de trabajar por tan poco como sería una pequeña fracción de lo

producido. Esto lleva a la necesidad de incluir el valor de compensación, subiendo el precio de la mercancía, lo cual es posible al no enfrentarse a una competitividad en la formación de precios tan intensa al la competencia también deber mantener un elevado margen de compensación en la formación de precios en torno al coste de producción para mantener su propia viabilidad empresarial en sectores con alta incertidumbre.

Ejemplo de alta predictibilidad: el agua embotellada

Consideremos el caso del agua embotellada, un bien con una demanda relativamente predecible y constante derivada de una alta intensidad de la demanda. A pesar de la existencia de diversas marcas y opciones, el precio del agua embotellada tiende a estar cercano a sus costos de producción y distribución. La competencia en este segmento se centra más en aspectos como la marca, la conveniencia y la percepción de calidad que, en diferencias significativas de precio, al este ya estar totalmente ajustado al coste de producir debido a escaso riesgo de sobreproducción y poco valor de compensación necesario.

Ejemplo de baja predictibilidad: moda de diseño

En contraste, la moda de diseñador enfrenta una demanda altamente impredecible, que se sujeta a las cambiantes tendencias de la moda y los gustos personales.

Aquí, el riesgo de producir colecciones que no se vendan es más alto, lo que lleva a los diseñadores a establecer precios

que no solo cubren los costos de producción, sino que también compensan por las potenciales pérdidas derivadas de la no venta de productos.

En la medida en que la incertidumbre de la demanda es independiente de la producción, no hay forma de controlar y planificar esta. Esto es cada vez más importante en los bienes con baja intensidad de demanda y alta incertidumbre ligada, que forman parte clave de nuestra economía y consumo, desde el modelo de zapatos favorito, el tipo de coche, la moda, el ocio o la tecnología.

Cuanto más se tienda a esta baja predictibilidad ligada a una menor intensidad en la demanda, habiendo más incertidumbre de demanda, menos planificable es la producción y, a su vez, más porcentaje del precio corresponde al valor de compensación para mantener la viabilidad empresarial, donde, al no poder bajarse los salarios por la regulación y negativa de los trabajadores, se deben subir los precios de venta al poderse hacer por una competencia que también se ve obligada a incluir mayor valor de compensación por la incertidumbre del tipo de mercancía, ligando el precio al coste de producción neto.

Las mercancías con alta incertidumbre, por ende, son muy volátiles; de vender casi todo o todo lo producido, presentarán grandes ganancias en sectores de alto valor añadido con un gran valor de compensación transformado en su totalidad en plusvalías. Pero a su vez siendo muy probable no lograr vender nada, o casi nada, dándose graves infravalías y pérdidas económicas.

Mientras que las mercancías de baja incertidumbre no están expuestas a altos riesgos de no venderse, siendo menos probable grandes pérdidas, pero no habiendo tampoco tantos beneficios potenciales de venderse todo, debido a que el precio está más ligado al coste de producción, con menor valor de compensación, y por ende menor margen para que este sea plusvalía.

3.9 Mercancía de uso estatal:

Existen ciertas mercancías que no son demandadas por personas individuales, sino por el estado, por ejemplo, tanques en una guerra, mascarillas sanitarias en una pandemia, enseres médicos en una pandemia…

En este caso, al todos los productos demandarse desde el momento de la producción a ciencia cierta, no existe incertidumbre; por ende, todo el coste de producción de mercancía demandada corresponde a los costes de producción brutos de esta y al trabajo socialmente necesario de la unidad de mercancía, siendo el precio en última instancia el coste de producción de la mercancía basado en el tiempo de trabajo necesario.

Esto solo se aplica a las mercancías cuyo valor de uso no es individual, sino estatal, no teniendo relación la demanda y la adaptación a esta en el valor del trabajo ejecutado.

3.10: Mercancía vital en situación de crisis.

Cuando se da una crisis que lleva a la necesidad de determinada mercancía para subsanarla de manera vital, al esta mercancía no ser prescindible, se puede saber cuánta de esta necesitarán individualmente las personas, por ejemplo, alimentos en caso de hambruna, servicios médicos o sanitarios en caso de pandemia grave…

En este sentido, al tenerse la certeza de la demanda de la mercancía no prescindible en crisis, lleva a que no haya incertidumbre, ni valor de compensación. Siendo el valor en base al coste de producción, el trabajo socialmente necesario de la unidad de mercancía.

3.11: Análisis unificado

Para desarrollar un análisis exhaustivo y detallado sobre la teoría del valor, comenzaremos explorando la naturaleza del valor desde una perspectiva que integra tanto aspectos objetivos como los costes de producción o el trabajo socialmente necesario, como subjetivos, influenciados por la utilidad, el valor de uso, la percepción individual y las condiciones del mercado. Este enfoque nos permitirá entender cómo el valor de las mercancías no es un atributo intrínseco, sino que emerge de la interacción compleja entre factores individuales y colectivos, incluyendo la producción, la necesidad y la demanda.

Naturaleza dual del concepto del valor

En el núcleo de la economía y del intercambio de mercancías

se encuentra el concepto de valor; un atributo que, a primera vista, parece inherente a los bienes y servicios que intercambiamos.

Sin embargo, una exploración más profunda revela que el valor es una entidad multifacética, que refleja tanto percepciones subjetivas individuales como realidades objetivas determinadas por las condiciones de mercado y la producción.

Valor subjetivo y percepción individual

La valoración de las mercancías es profundamente subjetiva y varía de una persona a otra. Esto se manifiesta claramente en cómo los individuos asignan valor a objetos o servicios basados en su utilidad personal, significado emocional o necesidad percibida. Un claro ejemplo de esto es cómo una joya, más allá de su valor material, puede adquirir un valor incalculable para una persona debido a su carga emocional o histórica. O cómo los individuos pueden estar dispuestos a pagar más o menos por una mercancía según el valor que le den a su uso, denominable valor de uso.

La objetividad en la valoración

Paradójicamente, aunque el valor emerge de percepciones subjetivas, se manifiesta objetivamente a través de la capacidad de intercambio de las mercancías.

Es decir, independientemente de cuánto valore personalmente una mercancía, su valor objetivo se determina en el contexto del mercado, por lo que potencialmente podría

intercambiarse por una cantidad de dinero que refleje esa valoración personal en un consenso más amplio, denominándose este valor objetivo como precio o valor de cambio.

3.11.2: Diferenciación entre mercancías corrientes, reproducibles y de lujo

La diferenciación clave entre mercancías corrientes, reproducibles y de lujo radica en su capacidad de producción y cómo esta capacidad afecta a su valor en el mercado.

Esta distinción nos ayuda a comprender mejor cómo la variabilidad en la importancia de los costes de producción y el valor de uso influye en la formación de precios.

Mercancía reproducible corriente: Precios determinados por costes

Las mercancías corrientes son aquellas cuya producción puede ser escalada para satisfacer completamente la demanda del mercado y habiendo intención de ello, de manera que se cuenta con alta elasticidad de oferta.

Esta mercancía es aquella perfectamente elástica o pluscuamperfectamente elástica, es decir, aquellas donde el coste dictamina el valor al 100%, siendo totalmente el precio el que se adapta al coste de producción debido a la capacidad de aumentar el volumen de producción satisfaciendo toda la demanda, sin que el coste se acerque al precio en ningún momento, siendo el precio el que recorre toda la distancia y por ende siendo el coste de producción el que determina totalmente

el precio y valor.

En estos casos, los costes de producción netos (que incluyen el valor de compensación y derivado las posibles plusvalías o infravalías) forman la base sobre la cual se calcula el precio. La competitividad del mercado y la competitividad en la formación de precios entre productores aseguran que este precio no se desvíe significativamente de los costes de producción ajustados. La capacidad de aumentar o disminuir la producción basándose en la demanda significa que el valor de uso y la subjetividad del valor, no infla el precio más allá de lo que justifican los costes de producción, siendo la oferta, la producción y sus costes netos la totalidad que determina el precio. En este sentido, al poder ajustar la oferta a la demanda, los ofertantes compiten por la demanda, reduciendo el precio asociándolo a los costes de producción netos. Con lo que, independientemente de cuánto valore el consumidor una mercancía, su precio no se verá alterado por el valor de uso o la demanda, sino que estará ligado al coste de producir independientemente de esta.

Por ejemplo, los coches, el acero, o la electricidad, donde a cuánto más se produce, los costes por economía de escala son iguales, o menores.

Mercancías de lujo: Precios determinados por valoraciones subjetivas

En contraste, las mercancías de lujo son aquellas cuya producción es inherentemente limitada, que no puede satisfacer completamente la demanda del mercado, o que no se quiere

satisfacer la demanda desde la producción. El precio de estas mercancías se ve influenciado en mayor medida por la intensidad, la cantidad de la demanda y la percepción del valor de uso, compitiendo los compradores entre sí por el producto en base a quienes están dispuestos a pagar más.

Este tipo de mercancía es perfectamente inelástica, es decir, por muy elevado que sea el precio derivado de la oferta y la demanda no se puede aumentar la producción por limitaciones técnicas, lo cual lleva a que el precio se ligue totalmente a las valoraciones subjetivas, habiendo gran distancia entre el valor de lo que cuesta producir esta mercancía, y su valor de mercado.

Por ejemplo, los diamantes, por mucho que valgan, no se puede aumentar el volumen de producción, lo que resulta en que el coste de producir diamantes es muy inferior a su precio de mercado, no pudiendo ofertar tantos como se demandan a determinado coste.

Esto se debe a que la competitividad en la formación de precios no se centra en los productores que compiten por la cuota de mercado, sino entre consumidores que compiten por una mercancía que no puede satisfacer toda la demanda, donde, por ende, en lugar de aplicarse la competitividad en la formación de precios entre productores, se aplica la «competitividad en la formación de precios entre demandantes». En este sentido, si la competitividad obliga a los ofertantes a reducir el precio a lo mínimo aceptable debido a la competencia, asociándolo a los costes de producción, en la competitividad en la formación de precios entre demandantes los compradores se verán obligados a pagar lo máximo que estén dispuestos, derivado de la

cantidad de demanda y su intensidad con respecto a la oferta limitada, aplicándose la competencia a los demandantes al margen del coste de producir.

La escasez de producción y la alta demanda llevan a una situación en la que los costes de producción son solo uno de varios factores que influyen en el precio, y a menudo el menos determinante.

En estos casos, el valor de uso y la intensidad de la demanda pueden inflar el precio hasta un punto que refleja menos los costes de producción y más el valor percibido por los consumidores, siendo la demanda el factor principal en la formación de precios, tanto en cantidad como en intensidad.

En este sentido, cuando no se puede ajustar la oferta a la demanda, en lugar de formarse el precio en torno al coste de producción, se basará en la propia oferta y demanda, pudiendo reajustarse la cantidad de oferta a lo demandado en algunas mercancías para reconvertirlas en mercancía corriente, pero no necesariamente.

Se puede crear un artículo de lujo artificialmente al limitar la oferta de, por ejemplo, ropa de marca, donde, aun pudiendo producir tanto como se demanda, se limita para forzar una condición de lujo. Esto es habitual en mercados de baja intensidad de demanda y en modelos con características propias diferentes a los de la competencia, que tienen su propia cuota de mercado actuando como mercancía en sí misma como modelo.

Mercancía reproducible inelástica: Precios y costes determinados entre sí

La mercancía reproducible inelástica, o mercancía inelástica, es aquella que se puede aumentar la producción hasta satisfacer toda la demanda del mercado, esto se hace atendiendo a un coste de producción cada vez mayor al haber limitaciones productivas que llevan a requerir productores más costosos; esto implica que el coste de producción se asocia al precio por la oferta y la demanda, y el propio precio se asocia al coste de producción en distinto grado, pudiendo adaptarse parcial o totalmente el coste de producción al precio.

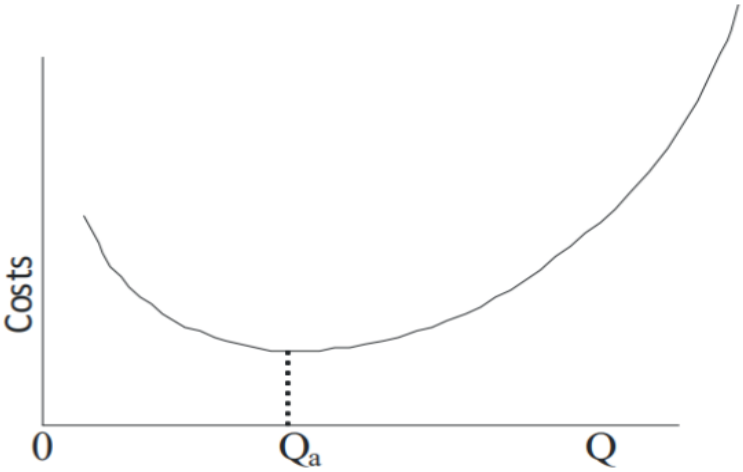
En este tipo de mercancía el precio o valor no se forma totalmente ni por el valor objetivo asociado al patrón costes de producción, ni totalmente a la valoración subjetiva de los consumidores. Sino que en cierto grado se adapta a ambas.

En este sentido la mercancía inelástica sería una mercancía corriente de poder satisfacer toda la demanda con el mismo coste de producir, o uno menor, de necesitar aumentar la oferta, adaptándose totalmente el precio al coste. Mientras que de aumentar la demanda y no poder satisfacer toda la demanda por limitaciones productivas y con precios finales superiores a costes de producción, la mercancía inelástica se convertiría en mercancía de lujo.

Por ende el precio se mantiene cercano a los costes de producción al acercar costes a precios, y precios a costes en distinto grado.

En este sentido, la mercancía corriente es la situada a la izquierda del punto Qa, y en el centro, la mercancía inelástica

la situada a la derecha, y la mercancía de lujo la situada en el extremo derecho.



3.11.3: Producto no demandado al coste de producción

Hay mercancías con una demanda tan baja al precio existente, que las infravalías excesivas llevan a que el valor del trabajo usado en su fabricación sea tan bajo, que se bajen los precios por debajo de los costes de producción netos, brutos o incluso negativos, debiendo pagar para deshacerse del producto «basura». Esto se debe a que el interés no solo es positivo, sino también negativo, no dando valor, sino quitándolo, considerándolo demanda negativa y producto socialmente rechazado con trabajo rechazado detrás.

Esto es debido a que el capitalista, ante un valor de uso menor

que el valor de costes de producción, está dispuesto a ofertar sus productos por menos que los costes productivos para evitar infravalías, debido a que los demandantes pueden rechazar estos incluso ajustándolos totalmente a los costes de producción.

Esto, a su vez, influye en el precio de mercancías producidas corrientes e inelásticas que pueden llegar a bajar su precio por debajo de los costes de producción netos o brutos ante productos no demandados, o incluso pagar para deshacerse de la mercancía, especialmente en mercancías con caducidad no almacenable, reajustando la oferta produciendo menos, volviendo a subir el precio al destruir el producto no demandado sobre el total, hasta los precios volver al punto de equilibrio, rehaciendo los precios de la mercancía en base a los costes de producción netos ajustados.

3.11.4: Conclusión

-Cuando la oferta y la demanda pueden ajustarse mutuamente el precio y el coste de producir se acercarán entre sí como mercancía reproducible, sea corriente o inelástica.

-Si esto se hace de manera elástica en oferta será el precio el que se ligue al coste de producción neto totalmente en forma de mercancía corriente; mientras que si se hace de manera inelástica el coste de producción se asociará al precio, y el precio al coste de producción mutuamente, en forma de mercancía reproducible.

-Si no se puede ajustar la cantidad ofertada a la demandada no siendo capaz de satisfacer la demanda a determinado coste máximo de producir, el precio se basará en la oferta y demanda exclusivamente, subiendo por encima del coste de producción, convirtiéndose en mercancía de lujo, con mucha distancia de precios y coste.

-Y si no se puede ajustar la demanda a la oferta, habiendo más oferta que demanda, también habrá un desajuste entre cantidad ofertada y demandada, basando el precio de nuevo en la oferta y la demanda, en este caso por debajo del coste de producir en mercancías rechazadas.

En última instancia si la oferta y la demanda se pueden ajustar entre sí, en mercados competitivos precios y costes serán similares, y si no, se separarán con un precio superior al coste (mercancía de lujo) o inferior (mercancía rechazada.

Y a su vez, en las mercancías reproducibles puede haber más o menos incertidumbre, especialmente en las corrientes, requiriendo por ende un margen de compensación por sobreproducción en el precio mayor, o menor; llevando a que las mercancías con alta incertidumbre suban su precio asociándose al coste de producción neto, y no al bruto.

Existe la capacidad de que una mercancía de lujo se vuelva inelástica, o incluso corriente, de aumentar la elasticidad de sus factores. Además, Existe una capacidad de transicionar de mercancía corriente a inelástica si el coste de producir aumenta en lugar de reducirse por unidad producida de aumentar la cantidad a producir, o incluso volverse mercancía de lujo si se

deja de poder satisfacer toda la demanda, pasando de basar su precio con base en los costes de producción netos a la demanda y la intensidad de esta.

Esto es especialmente grave cuando ocurre con mercancías necesarias para satisfacer una necesidad vital, donde puede llevar a la especulación asociada a las mercancías de lujo.

3.12: Especulación

La especulación es el proceso en el que se compran mercancías de lujo a la espera de subidas futuras en el precio. Esto normalmente lleva a una estabilización de los precios en el tiempo, haciendo que se compre cuando es barata una mercancía de lujo para venderla cara posteriormente. De cumplirse, al vender, el precio se estabiliza en el tiempo, no siendo tan bajo en determinado punto de compra, ni tan alto en el de venta, al aumentar la demanda en el momento que es barato y la oferta cuando es caro, haciendo que al ganar protagonismo en la formación de los precios los especuladores más certeros, al ganar cuota de mercado por sus ganancias frente a las pérdidas de los especula-dores incompetentes, tienda a crearse una meritocracia resultadista que tiende a estabilizar de forma acertada los precios en el tiempo. Pero en estos casos de mercancía necesaria a nivel vital convertida en lujo, puede llevar a que se encarezcan los precios de estas mercancías de primera necesidad en el corto plazo, llevando a la posibilidad de incapacidad de satisfacer toda la demanda por grupos poblacionales pobres, y a la eventual muerte de estos al generarse correlaciones de fuerzas abusivas en la formación de

los precios al no ser mercancías prescindibles sin poder consumirlas.

La especulación puede incentivarse artificialmente con políticas que faciliten esta en exceso al margen de la regulación del precio en el tiempo; esto está vinculado a la facilidad excesiva de crédito que genera poca necesidad de retornos a la inversión para compensar los intereses, y a política monetaria inflacionaria que hacen perder valor al dinero a lo largo del tiempo, incentivando su uso en cualquier cuestión, incluyendo la inversión o la especulación. Debido a que el dinero, al valer cada vez menos, se incentiva a gastarlo, invertirlo o especular con él para no perder valor si se ahorra, lo cual trataré posteriormente.

3.13: Trabajo y valor

La formación de precios en el mercado es un proceso complejo donde intervienen tanto los costes de producción como el valor de uso, de forma variable, influenciados por la capacidad e intención de satisfacer la demanda.

Esta interacción da lugar a que el precio de las mercancías pueda variar significativamente, dependiendo de su clasificación como bienes corrientes, inelásticos, de lujo o rechazados, y de las condiciones del mercado.

Siendo el trabajo el patrón común a todas las mercancías como origen de su valor de forma total, en mercancía de uso estatal o vital en situación de crisis vital, donde todo el precio corresponde al coste de producción por producto, sin nada de

incertidumbre, siendo únicamente el coste y precio el trabajo socialmente necesario. Base en mercancías corrientes con valor de compensación, donde también influiría el propio valor de compensación. Sólo un factor en mercancías reproducibles inelásticas, junto a las valoraciones subjetivas. Y no influyendo nada en mercancías de lujo o rechazadas, basándose totalmente el precio en la subjetividad de las valoraciones, circunstancialmente según la condición de la mercancía.

3.14: Teoría del Todo del valor: correlaciones de fuerzas

La teoría de correlación de fuerzas propone una visión ampliada de cómo se forman los precios en el mercado, sugiriendo que, más allá de la dinámica simplificada de la oferta y la demanda o los costes de producción, existe una compleja interacción de múltiples factores que influyen en el precio final de las mercancías.

Esta teoría no rechaza la ley de la oferta y la demanda, ni los costes de producción, sino que los integra como unos de los componentes dentro de un marco más amplio de determinación de precios de forma variable dependiendo del tipo de mercancía, entre otras cuestiones.

Componentes de la teoría de correlación de fuerzas:

La base de la teoría reconoce la importancia de la producción y la demanda en la formación de precios de forma variable, en base a la capacidad e intención de adaptar la oferta a la demanda y a la incertidumbre en la producción de haberla, pero

sugiere que estos son solo dos de los factores que entran en juego. La interacción entre la cantidad de bienes disponibles y el deseo de los consumidores por estos bienes sigue siendo fundamental, pero su efecto sobre los precios se ve modulado por otras fuerzas.

-Intensidad cantidad de la demanda:

La teoría presta especial atención a cómo la intensidad de la demanda, o el grado en que un bien o servicio es deseado, afecta a su precio. Los bienes con una demanda más intensa pueden comprobar precios más altos en mercancías de lujo o más bajos en mercancías corrientes con mayor predictibilidad y capacidad de ajustar los costes de producción netos a los brutos ante menor incertidumbre.

-Costes de producción:

Los precios, a su vez, tienden a estar basados en los costes de producción netos para mantener la viabilidad empresarial en la mercancía corriente, aunque eventualmente, si la mercancía es muy poco demandada, puede venderse por debajo de lo que costó producirla con el objetivo de minimizar las pérdidas de no ventas de una mercancía rechazada a determinado coste.

-Oferta y demanda:

La teoría analiza cómo se aplica la oferta y la demanda en las situaciones donde no se puede ajustar la cantidad ofertada a la demandada desde el coste de producción mínimo asociado al

trabajo, requiriendo estos cambios en el precio y en el coste de producir por escasa elasticidad.

-Poder de mercado:

La capacidad de los proveedores para influir en el precio de las mercancías, ya sea a través de prácticas monopolísticas, oligopolísticas o de dominio de mercado, es un componente crítico. En situaciones donde unos pocos proveedores controlan una gran parte del mercado, pueden fijar precios por encima de los niveles competitivos, alterando la relación directa entre oferta, demanda y precio, debiendo asegurar que el mercado sea competitivo para crear un valor justo, además de evitar la especulación de mercancías a nivel vital para asegurar su uso.

3.14.2: Dinámica de las correlaciones de fuerzas

La teoría sugiere que el precio final de una mercancía es el resultado de la «correlación de fuerzas» entre todos estos factores. Esta correlación se asemeja a una negociación continua en la que diferentes factores (costes de producción, capacidad e intención de satisfacer la demanda, intensidad de la demanda, situación de acaparamiento) interactúan y compiten, influyendo cada factor en distinto grado en el precio final de la mercancía, siendo cada uno un factor base o totalidad de la formación de precios, dependiendo de este y de la situación del mercado.

3.15: Teoría del precio justo

La teoría del precio justo emerge como una respuesta crítica a las imperfecciones y desigualdades observadas en el mercado bajo el prisma de la teoría de correlación de fuerzas. Este análisis original de Tomás de Aquino, ya en el siglo XIII, lo desarrolla según como los precios deben basarse en el trabajo necesario para la producción, sin pérdidas para el trabajador y sin enriquecimientos abusivos. Este análisis se ve completado por los avances teóricos en el valor explicado.

Reconociendo que, aunque la ley de la oferta y la demanda, junto con la producción y otras fuerzas del mercado, juegan un papel crucial en la formación de precios, existen situaciones en las que este mecanismo falla en reflejar un «precio justo» para las mercancías.

Este fallo se debe a distorsiones causadas por acaparamiento del mercado o el abuso en la intensidad de la demanda derivada de la necesidad y la vulnerabilidad en casos de pobreza, que pueden llevar a precios que no corresponden con el valor basado en los costes de producción netos en la mercancía corriente o la cantidad real de mercancías con respecto a la demanda en mercancías de lujo, especialmente en la mercancía de primera necesidad, llevando a abusos de precios.

Todas estas causas adulterantes tienen dos puntos comunes: o el aprovecharse de un marco regulatorio-legal injusto, que restringe el derecho para crear este acaparamiento del mercado de forma abusiva en torno a monopolios u oligopolios. O el aprovechamiento de la vulnerabilidad y necesidad de personas, que, al no verse en capacidad de prescindir de la mercancía por su necesidad vital, se ven obligados por correlaciones de fuerzas a un consumo a precios

abusivos ligados a la especulación.

3.15.2: Componentes de la teoría del precio justo

La teoría destaca cómo las prácticas monopolísticas u oligopólicas, incluso cuando son legales, pueden distorsionar los precios alejándolos de un precio que sería justo en un mercado competitivo. Esto incluye situaciones donde el precio de bienes esenciales se infla artificialmente, aprovechando la necesidad o dependencia de los consumidores, siendo grave en los bienes de primera necesidad.

Eliminación de monopolios u oligopolios:

Medidas antimonopolios derivados de marcos jurídicos injustos y la promoción de la competencia como mecanismo para acercar los precios al valor justo de las mercancías, evitando la acaparación del mercado, especialmente en sectores críticos económicos con alta intensidad de demanda, asegurando la competitividad en la formación de precios entre productores y el ajuste de precios a costes de producción.

Esto no solo se aplicaría a empresas en general, sino a medios de producción en particular de ser necesario. Por ejemplo, si un mercado aprovecha su poder para quedarse con toda la cuota de mercado de un lugar ofertando a precios muy inferiores con el objetivo de obligar a cerrar a la competencia, para posteriormente inflar los precios por encima de los costes de producción ajustados a una mercancía corriente aprovechando su condición de monopolio regional en un bien de primera necesidad, está justificado el control de precios o

tomar medidos antimonopolios como forma de evitar el abuso.

Los monopolios perfectos, es decir, que no abusan de marcos regulatorios, sino derivados de fuertes ventajas competitivas, como podría ser una gran tecnología en tarjetas gráficas o tener una marca con gran calidad, reputación o demanda, generalmente en sectores de baja intensidad de demanda y variabilidad entre los modelos con distintas características, deben seguir manteniéndose competitivos frente a nueva competencia potencial, lo cual no implica abuso, y a su vez aumenta la escalabilidad en la producción la concentración monopolística, en este sentido dependiendo de la capacidad social de asegurar la supeditación del mercado a la ciudadanía, y por ende la capacidad de imponer eficiencia empresarial y precios justos, los monopolios pueden ser perjudiciales, o beneficiosos de ser monopolios perfectos.

A su vez, la teoría implica la necesidad de evitar la especulación con los artículos de lujo de primera necesidad al ser estos imprescindibles, debiendo garantizar el uso de esta mercancía en la población en lo que se solventa la crisis, evitando la especulación circunstancialmente en dichos artículos de primera necesidad, evitando abusos en la formación de precios y la incapacidad de satisfacer toda la demanda, y permitiéndola para estabilizar los precios en los artículos no necesarios, no sobre incentivados por cuestiones monetarias.

Control de precios

El control de precios hace referencia a la herramienta estatal donde se fijan precios máximos a las mercancías, con el

objetivo de evitar subidas en los precios al consumidor. Esta medida es consideraba válida de manera irracional, o criticada de manera absoluta, con frecuencia, en este apartado explicaré como funciona la aplicación de control de precios según el tipo de mercancía, y por ende como y cuando resulta una medida positiva, negativa, o terrible.

Dentro de las razones por las que una mercancía sube de precio, encontramos varias razones principales: La estafa, la especulación-escasez, y la subida del coste de producción.

Los precios pueden subir o bien cercanos al coste de producción, donde el coste sube de forma pareja al precio, o bien que suban al margen del coste de producción, con grandes márgenes de beneficios.

Inflación de costes

La inflación donde los precios suben de forma pareja a los costes puede darse por inflación monetaria, por encarecimiento de factores de producción, por aumentos de impuestos… Cuando los precios suben ligado a un mayor coste de producción, el margen de beneficios se mantiene ajustado, esto implica que reducir el precio artificialmente por parte del estado, lleva a que el precio se establezca por debajo del coste, al estar cercano entre sí. Esto lleva a que, ante precios de venta menores que costes, se reduce la producción, lo cual abarata el coste y precio de ser mercancía inelástica (pero produciendo menos), o, a que se encarezca el coste (de ser pluscuamperfectamente elástica); en caso de que se fijen precios por debajo de coste, en mercancía pluscuamperfecta, se

reduce la oferta, se encarece el coste, es aún menos rentable producir debido a que el coste es aún mayor, y por ende aún mas alto que el precio… Lo cual se retroalimenta hasta el punto de destruir toda la producción por no ser rentable, lo cual, a su vez, hace que el dinero valga menos al representar menos mercancías. Esto es frecuente en países en desarrollo, que no tienen toda la escalabilidad que podrían, con sectores productivos poco escalares, donde por ende la reducción de precios, y producción, deriva en una reducción retroalimentada de la oferta, que lleva al colapso productivo y económico general.

Inflación sin subida de costes

Hay situaciones donde el precio sube por oferta y demanda, pero no el coste, si la situación se mantiene a largo plazo y es una mercancía que no es de lujo, eventualmente subirá la producción y por ende se reajustarán precios y costes entre sí en distinto grado, el problema es que puede tardar bastante tiempo en lo que se aumenta la producción, o puede no ser posible aumentar la producción.

En caso de que sea una mercancía necesaria a nivel vital, una subida especulativa o disparada de precios puede llevar a que una mercancía imprescindible se encarezca, derivando en precios abusivos, y personas que no pueden satisfacer la necesidad vital, frente a otras que acumulan mercancías mas haya de la propia necesidad. En este tipo de mercancía los controles de precios, por encima del coste de producción, no alteran la rentabilidad de la producción, es decir, sigue siendo rentable, pero con menos beneficios, aunque sigue existiendo.

Por ende, el control de precios apenas desincentiva la producción al mantenerse por encima del coste, y por ende sigue siendo rentable aumentar la oferta y/o mantenerla, mientras que si lleva a reducir precios de manera más asequible para el consumidor, especialmente en el corto plazo en mercancías vitales, en lo que se aumenta la oferta hasta satisfacer toda la demanda, sin subidas de precios desproporcionadas.

Esta es una medida ocasionalmente usada en situaciones concretas donde una necesidad vital puede subir de precio de forma desproporcionada respecto al costee en el corto plazo, con el objetivo de evitar esto mismo, en lo que se aumenta la oferta de la mercancía hasta perder esta condición de escasez.

Por ejemplo, los controles de alquiler o de precios de vivienda en capitales europeas, esto si bien tiene consecuencias negativas de mantenerse a largo plazo, como colas por haber más demanda que oferta para acceder a la vivienda, en el corto plazo permite limitar precios, sin reducir la oferta, al seguir siendo rentable ofertar.

“Inflación”

Hay situaciones donde el precio de un producto concreto en un intercambio sube de manera desproporcionada en una negociación, debido a la ignorancia del precio real por parte del consumidor, resultando estafado a un precio muy superior al de mercado.

En esta situación, establecer un precio máximo superior al precio de mercado, no solo no reduce la oferta, sino que limita las estafas posibles.

Esta es una medida muy habitual en Suiza, evitando ciertas estafas puntuales.

Conclusión

Dependiendo del tipo de mercancía y la causa de la subida de precios, el control de este puede ser positivo evitando estafas, positivo de manera instrumental en el corto plazo, evitando subidas abusivas de precios en lo que se aumenta la oferta, o terrible, iniciando un ciclo de destrucción productiva retroalimentada que defenestra la economía.

Es por ello que, si bien es una medida útil en circunstancias concretas, ha de usarse con mucha prudencia y estudio, en sectores concretos, especialmente con vistas a usarlo en el corto plazo o para evitar estafas, ya que, si bien un uso adecuado es beneficioso económicamente, un uso inadecuado es absolutamente devastador, donde, por ende, no debe aplicarse nunca de manera general, sino con precisión cirujana y prudencia.

3.16 Valor y economía

De este análisis podemos entender cómo el origen de las teorías del valor de las políticas de carácter social o individual actual ofrecen una visión parcial y en cierto grado incompleta en la formación de los precios, siendo esta unificación algo que explica el valor en todos los supuestos.

En los siguientes capítulos explicaré la producción y el

consumo de mercancías y su relación con los distintos modelos sociales, considerando la cuestión del valor y los distintos tipos de mercancías.

Capítulo 4: Producción y consumo

Para desarrollar mi teoría política a partir de aquí, se deben tener en cuenta tres características de la producción: la centralización económica, vinculada a la economía de escala, a la eficiencia productiva, y al valor del trabajo; la adaptabilidad a la demanda, vinculada al valor de compensación; y la financiación de los medios de producción. Además, en torno al consumo se debe entender los ciclos económicos retroalimentados por consumo, la Ley de la Rentabilidad en la Ayuda Social, y la repartición de los impuestos.

4.1 Producción

4.1.1 Economía de escala, concentración y centralización

La economía de escala es el proceso en el que, de aumentar la cantidad que se produce, se reduce el coste de producción por mercancía, al mejorar la especialización, la adquisición de materias primas al por mayor, la calidad de la maquinaría usada para producir al poder comprar una más costosa pero eficiente… Ocurriendo este fenómeno antes de llegar a Ley de rendimientos decrecientes, donde empieza a encarecerse el coste de producir cada mercancía de producir una mayor cantidad, en lugar de abaratarse.

En la industria muy dependiente del trabajo, como factor generalmente muy elástico, se puede aumentar mucho el volumen de producción, sin llegar a aplicar Ley de

rendimientos decrecientes, al ser muy elástica, y por ende el aumento de la producción reduce el coste de producir cada mercancía siendo más eficiente.

La escalabilidad económica y la eficiencia productiva tienen un carácter primordial en la industria de mercancía muy elástica de baja incertidumbre de demanda, ligado a una alta intensidad en la demanda.

Esto se debe a que, al demandarse casi todo lo producido, el factor principal en el valor de la industria y de las mercancías producidas será la eficiencia ligada al coste de producción por mercancía, y no tanto el adaptarse a la demanda de los consumidores como en la mercancía con alta incertidumbre. Debido a que casi todo el valor de estas mercancías es el trabajo y su eficiencia con poca influencia del valor de compensación, lo más relevante será producir todo lo barato posible, sin necesitar adaptarse tanto a la demanda social.

Por ejemplo: En el agua embotellada, el factor principal en la valoración por parte de los consumidores será que tenga un precio barato, ligado a un coste de producir bajo por mercancía, debido a ser similar las distintas marcas de agua embotellada entre sí, y debido a ser un sector con poca incertidumbre al haber certeza de ventas ante una necesidad social constante. En este sentido, las mejores marcas de agua tienden a ser las más baratas.

Con el acero pasa algo similar, casi todo el acero moderno tiene buena calidad, por ende, lo importante a la hora de comprar acero se centra en que este sea lo más barato posible, mediante el menor coste de producirlo posible, y no tanto que el acero en sí se adapte en sus cualidades a las

necesidades del consumidor, al todo el acero satisfacer estas por igual.

El ejemplo más claro de este tipo de industria es la energía: toda la energía es igual entre sí, satisface por igual la necesidad del consumidor, por ende, lo más importante en la energía es que esta sea barata, y por ende que su producción sea todo lo barata posible, ligado a una alta escalabilidad productiva.

La concentración de la producción es el proceso en el que se reduce la cantidad de productores en un mercado, produciendo la misma cantidad de productos, pero menos productores:

Por ejemplo, que 100 productores produzcan acero, a que tan solo lo hagan 10, produciendo la misma cantidad total.

La concentración de la producción permite aumentar la escalabilidad de los medios de producción, ya que esto permite que cada medio cuente con más recursos para escalar todo lo posible. En este tipo de industria la eficiencia productiva está muy ligada a la cantidad que se invierte por economía de escala, ya que al ser sectores muy elásticos se puede aumentar mucho la eficiencia de aumentar la cantidad que se produce mediante la propia economía de escala sin Ley de rendimientos decrecientes, siendo este tipo de mercancías pluscuamperfectas en elasticidad.

Por ende, es más barato que 10 productores produzcan mucho acero, por ejemplo 1000 unidades cada uno, con un coste muy bajo por una gran escala de producción, a que 100 productores produzcan menos acero cada uno, por ejemplo 100 unidades cada uno, y por ende con mayor coste de producir cada unidad de acero al no reducirse tanto el coste por

economía de escala cada uno.

En este sentido, la industria que produce estas mercancías de baja incertidumbre elásticas tiende a concentrarse y centralizar la producción de cara a maximizar la escalabilidad, la eficiencia productiva, logrando producir la mayor cantidad de productos con el menor coste y trabajo posible; no solo en las acerías, sino también en la alimentación, la electricidad, la producción de otras materias primas como el carbón, el transporte, el ensamblaje..., siendo llamada industria de escala o industria pesada.

Este modelo de concentración de la producción suele ir de la mano con la centralización por parte del estado de la producción: Este proceso se fundamenta en que el estado es capaz de concentrar la producción en unos pocos productores, o en sí mismo produciendo solo este, centralizando de manera obligatoria la propia producción al obligar que tan solo unos pocos produzcan, o tan solo este mismo, implicando que todos los recursos productivos se concentran en estos productores concentrados.

Cuanto más se centraliza esta producción, más se concentran, más escalar es, más eficiente es, y más barata resulta la mercancía.

4.1.1.2 Escalabilidad potencial

El modelo de economía estatal planificada tiene una capacidad potencial de escalar la economía mayor que el modelo privado, debido a la gran capacidad de un estado central de concentrar y

enfocar la producción desde la perspectiva de su escalabilidad potencial.

Mientras que en el modelo privado cada individuo tiene libertad para gestionar su capital, en el modelo estatal todo el capital y trabajo está a disposición del Estado, pudiendo elegir qué financiar, aumentando la escalabilidad potencial de los medios de producción más que el modelo de mercado, que también puede concentrar el capital de haber cambios en la demanda en el medio plazo, pero nunca tanto ni de forma tan rápida, incluso antes de que se dé este aumento de la demanda de mercancías.

La sociedad de mercado, aunque puede escalar potencialmente cuando aumenta la demanda de una mercancía; esto se hace posteriormente al aumento de la demanda, sin capacidad de anticipar una elevada demanda a medio o largo plazo que requiera una gran escala de producción.

A su vez, la escalabilidad potencial es menor, por la libertad de gestión del capital individual frente a la gestión estatal de toda la financiación, no pudiendo concentrar todos los esfuerzos en una cuestión de ser necesario al haber individuos que se nieguen a ello en su autonomía.

Además, el estado tiene capacidad para financiar o dirigir proyectos al margen de la rentabilidad económica, mientras que el modelo de mercado requiere una rentabilidad económica para financiar proyectos, especialmente a medio-largo plazo.

Un buen ejemplo de la capacidad escalar potencial del estado son las grandes cuotas de producción industrial pesada de la URSS en la etapa de Stalin, donde la centralización y dirección estatal permitió maximizar la producción hasta equipararse o

superar a su homólogo estadounidense, pese a la pobreza social de la que partía.

A su vez, los estados más centralizados y grandes tenderán a una mayor escalabilidad al tener más recursos, como la URSS, mientras que los más regionalizados con autonomías, como la china maoísta, o pequeños, como Corea del Norte, serán menos potencialmente escalares; Aun así, son más escalares que una sociedad de mismo tamaño o regionalización, pero privada, al poder concentrar más sus menores recursos.

En este sentido, cuando una industria es extremadamente elástica, y por ende a cuanto más se aumenta la producción más barata resulta, un estado capaz de concentrar de manera obligatoria los recursos productivos en esta industria podrá aumentar más la escalabilidad que el mercado, logrando una producción final mayor y más barata.

4.1.2 Adaptación a la demanda

Ahora bien, en las mercancías no solo importa la eficiencia productiva, sino también la adaptación a la demanda.

La capacidad de adaptación a la demanda es fundamental en la producción y en el valor mismo de la mercancía.

Una mercancía muy productiva, pero poco demandada, terminará por generar unas pérdidas de productos no vendidos excesivas, haciendo que el valor de compensación no sea suficiente, generando pérdidas, siendo este factor especialmente relevante en la industria de baja intensidad y alta incertidumbre, como la moda, la tecnología, el ocio y los bienes de consumo en general de economías desarrolladas.

Cuestiones menos necesarias en su consumo, pero fundamentales en nuestra economía.

Por ejemplo, alguien puede hacer un zapato extremadamente eficiente, a un precio más barato que otro, pero ser poco resistente, pero ser feo, hacer un ruido molesto al andar, no ser cómodo, no estar en la moda, ser molesto cuando se moja o no ser usado por ídolos sociales…

Esta adaptación a la demanda no puede ser un criterio objetivo medible como la eficiencia basada en la producción, sino que depende del entendimiento del mercado, del tipo de demanda existente y de una infinidad de características del producto y las características demandadas socialmente.

Es decir, a la hora de vender zapatos no importan tanto los costes de producción, o la calidad del material, o la eficiencia productiva, sino sobre todo la estética, la moda, la comodidad, el sonido que hace al andar, la popularidad de la marca… Siendo criterios diversos y variables, muy diferentes según cada mercancía y dentro de cada mercancía maleable en el tiempo, con una cantidad de variables casi infinita en base a las características del propio producto y las características demandadas socialmente.

Es por ello por lo que la valoración de qué empresa produce mejores productos de alta incertidumbre, a diferencia de las industrias de escala, donde el principal criterio de valoración es la eficiencia productiva, dependerá más de saber qué empresa produce un producto socialmente deseado atendiendo al mercado y al producto en sí, y no tanto de qué empresa es más eficiente en la producción. Es por ello por lo que el valor de la empresa no está ligado al conocimiento técnico de la producción y su eficiencia, sino a las

características del producto y de la demanda del mercado ante la incertidumbre.

4.1.2.2 La ciencia vs el arte en la valoración

En las industrias de escala, la eficiencia es el factor más relevante en la empresa, siendo esta eficiencia medible de manera matemática en base al cálculo económico de la productividad.

En las industrias con alto impacto de la demanda, el valor del medio de producción depende más del entendimiento del mercado, de la demanda y de cuánto se adapta la producción de la empresa a lo demandado socialmente, atendiendo a la infinidad de factores que afectan a las preferencias sociales por una mercancía de baja intensidad, que de la medición de la eficiencia productiva en base a criterios objetivos.

La repartición del capital en los medios de producción es el proceso de selección en la inversión o financiación de los medios que producen la mercancía.

Este proceso selecciona cómo y qué será lo que se produzca, basando la composición del tejido productivo en la manera de repartir el capital en este.

A la hora de elegir financiar medios de producción de escala, primará el criterio de las personas con más conocimiento técnico y matemático de la eficiencia productiva de las empresas, un criterio juzgable y baremizable al derivar de un cálculo económico matemático. Por el contrario, en las empresas con alta influencia de la adaptación a la demanda, a la hora de elegir repartir el capital en los medios de producción

eligiendo la composición económica de la industria, primará el conocimiento del mercado, de la demanda existente, atendiendo a las características del producto y su valor de uso, siendo este entendimiento del mercado algo más basado en un «arte» derivado del conocimiento del mercado y del producto producido, con la capacidad de minimizar la incertidumbre, que de cuestiones matemáticas medibles como la eficiencia.

En la adaptación a la demanda a diferencia del entendimiento de la eficiencia productiva, la capacidad de una persona para analizar el mercado no es baremizable, juzgable de manera objetiva, debido a la infinidad de factores intrínsecos al producto, a la variabilidad de la demanda, y ligados a la incertidumbre; haciendo imprecisos los baremos o criterios que se hagan para seleccionar a quien reparte el capital en los medios de producción basados en la adaptación de manera estatal, atendiendo a test o exámenes, y más imprecisos a cuanto más importe la adaptación a la demanda, y menos la eficiencia productiva, debido a la imposibilidad de saber el conocimiento del mercado de una persona y su «arte», al desconocer la demanda del mercado en esta industria de alta incertidumbre. A diferencia de los tangibles criterios de eficiencia de la industria de baja incertidumbre.

Selección natural de los inversores

En un modelo privado, los inversores invierten su dinero; los exitosos ganan, ganando influencia en el mercado al contar con más capital porcentual del capital total, siendo más poderosa su opinión en el mercado.

Los que invierten mal, sin buen conocimiento de causa,

en empresas poco adaptadas a la demanda, pierden dinero, y por ende influencia en la distribución futura del capital en las empresas.

Eso crea una meritocracia con base en los resultados, haciendo que los inversores de más poder tiendan a ser los más exitosos al tener mejor criterio-opinión, siendo por inercia las opiniones más válidas las que se imponen mayoritariamente en la distribución de capital entre las empresas; haciendo que esta distribución de capital en forma de inversión y financiación, que creará la composición de la industria, tienda a ser más eficiente que en el modelo estatal, el cual parte de una meritocracia no resultadista, sino de una meritocracia basada en criterios internos a la hora de elegir los burócratas que financiarán los proyectos, estos criterios al ser sesgados parciales o imperfectos debido a que la cualidad de la adaptación a la demanda es un arte no baremizable, tienden a ser peores seleccionando a los más competentes en la distribución de capital, con menor entendimiento del mercado y sus variables aún con datos de mercado, haciendo que esta financiación se haga atendiendo a criterios peores y que por ende los productos sean menos demandados, generando más pérdidas en el valor de compensación, y ligado falta de rentabilidad productiva.

Esto no se aplica sólo a la financiación, también a la gestión del medio de producción. En el mercado, los empresarios que mejor gestionan el medio tenderán a quedarse con el mercado y la demanda, siendo los gestores los mayoritariamente posicionados en base a sus resultados, mientras que, en los medios estatales, los burócratas elegidos para la gestión

dependerán de un criterio humano, de pruebas o exámenes, y no de una simple meritocracia resultadista donde el que mejor lo haga se quede con la demanda gestionando más cuota de producción.

Esta meritocracia depende del grado de corrupción del propio mercado, en las sociedades de mercado menos corruptas tiende a darse un contexto productivo con poco margen para la propia corrupción en cualquiera de sus formas o abusos, con lo que los mejor posicionados en este sistema justo tienden a ser los más eficientes. En cambio, si el capitalismo tiende a corromperse, con escasa participación social y una cada vez mayor oligarquización, los que se posicionan en los puestos de dominancia tenderán a ser precisamente los más corruptos, que más instrumentalizan el estado, que más suprimen violentamente a la competencia, los que más usan política de inversión o empresarial desleal…

La tendencia es a una mayor meritocracia resultadista en el modelo de mercado que en el estatal en términos generales, por la relación de los resultados, o los criterios humanos, a la hora de distribuir el capital, derivando en una mayor adaptación a la demanda, pero a su vez dependiendo esto del grado de corrupción sistémica existente.

Aun habiendo criterios que permiten estimar en cierto grado la demanda del mercado, estas herramientas objetivas son imprecisas debido a la incertidumbre, siendo solo uno de los muchos componentes que influyen en el entendimiento de la demanda, siendo el conjunto un arte no baremizable.

Históricamente, los métodos de estimar la demanda del mercado han mejorado, disminuyendo la incertidumbre, pero las mismas tecnologías que han llevado a esta mejor estimación también han llevado a una mejor productividad y a requerir cada vez menos cantidad de trabajo y recursos en mercancías existentes, pudiendo usar este trabajo en nuevas mercancías menos primarias, desconocidas previamente, pero útiles a nivel social.

Haciendo que progrese la predictibilidad de antiguas mercancías, se reduzca la incertidumbre, siendo necesario menos valor de compensación, y por ende valorando menos la adaptación a la demanda frente a la escalabilidad, tendiendo a centralizar la producción en torno a cada vez menos empresas más escalares, maximizando la eficiencia y requiriendo menos trabajo para la producción, surgiendo nuevas mercancías con cada vez menos intensidad de demanda y más incertidumbre, conservando la importancia de la adaptación a la demanda en la producción general por esta nueva mercancía.

Siendo una inercia que continuará a futuro en la medida en que siga habiendo mejoras tecnológicas que mejoren la estimación de la demanda social, y a su vez ligado a mejoras en la productividad que lleven a surgir nueva mercancía con aún más incertidumbre, siguiendo la tendencia pasada, donde se desarrollan las herramientas para reducir la incertidumbre mientras surge nueva mercancía con una aún mayor, no implicando una centralización en la producción a largo plazo por el surgimiento de nueva mercancía, la cual eventualmente centraliza de nuevo su producción, y vuelve a surgir nueva mercancía de aún mayor incertidumbre de manera constante.

Las mercancías de alta incertidumbre y alto valor de

compensación, pueden llevar a grandes ganancias de venderse lo producido, o a grandes pérdidas de no, siendo mercados volátiles y riesgosos, según se reduce la incertidumbre y se reduce la necesidad de valor de compensación gradualmente, se reducen tanto los riesgos potenciales como las grandes ganancias, al ajustar el precio en torno al coste de producción bruto y al ser más probable vender, conservando la rentabilidad de la industria, no implicando una centralización productiva en el general de la economía, ni una menor incertidumbre general, ya que si bien se centraliza la mercancía vieja, surge mercancía nueva con cada vez más incertidumbre, donde la escalabilidad y la eficiencia del trabajo es una cuestión menos relevante que la adaptación a la demanda.

A su vez, al preservar la adaptación a la demanda ligada a nueva mercancía en nuevos mercados volátiles, la automatización de la producción, mediante robots o maquinaria que requiere cada vez menos trabajo, es compatible con que se produzcan mercancías de mucha incertidumbre con ello, aun con poco trabajo, siendo el coste de producción asociado a la maquinaria, pero siguiendo necesitando un gran valor de compensación para mantener la viabilidad del medio de producción, y no reduciendo la plus-infravalias eventuales ligadas a un gran valor de compensación.

Siendo incorrecta la ley de la tendencia decreciente de la cuota de ganancias marxista, donde se postula que, a menos trabajo por mayor automatización, menor plusvalía potencial, debido a que, al extraerse la plusvalía del trabajo, si se reduce el trabajo, debe haber menos plusvalía. En este sentido, al provenir la

plusvalía del valor de compensación, no del trabajo en sí, sigue pudiendo haber industria de alta incertidumbre que requiera alto valor de compensación y que lleve a grandes ganancias o grandes pérdidas, aún con gran automatización, con costes de producción asociados al propio medio de producción y materias primas. Existiendo hoy por hoy fábricas con alto grado de automatización, que aun así requieren alto valor de compensación por los riesgos, cayendo en grandes pérdidas u obteniendo grandes ganancias, como por ejemplo las fábricas de ensamblaje de bienes tecnológicos. La evidencia de esto es como históricamente ha habido una tendencia a centralizar la producción, donde cada vez menos empresas producen, absorbiéndose las unas a las otras hasta quedar solo unas pocas, pero a su vez surgiendo nuevas empresas en nuevos mercados previamente desconocidos, sin relación con las empresas anteriores, en nuevos mercados volátiles, los cuales eventualmente se vuelven a centralizar, para surgir nueva mercancía asociada a nuevas empresas. De hecho, las mayores empresas del mundo son empresas que no existían hace 30 años, en torno a sectores de alto valor añadido asociado a altas plusvalías en sectores de poca intensidad de demanda, surgidas hace décadas cuando la mercancía que ahora producen era incipiente y poco desarrollada, no siendo empresas relacionadas o absorbidas por las más grandes de hace décadas, ya que la escalabilidad en ese momento de mercancía incipiente no era un factor tan decisivo por la alta influencia de la adaptación a la demanda en estas nuevas mercancías de alta incertidumbre, llevando a que las empresas que desarrollaron estas industrias no eran las más escalares de entonces, sino las que ofrecían productos que mejor entendían la necesidad del

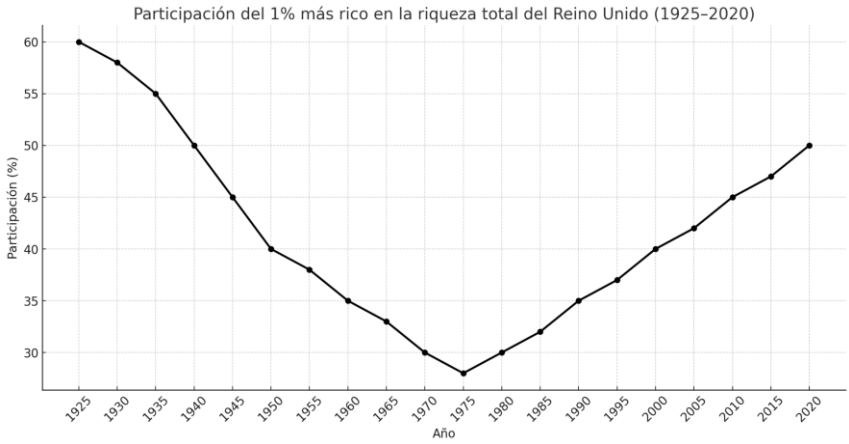
mercado.

Y a su vez desarrollándose actualmente nuevas empresas en nuevos sectores, como la realidad virtual o la inteligencia artificial, que eventualmente volverán a centralizarse cuando se reduzca la incertidumbre para surgir nueva mercancía de manera continua. En este sentido se puede percibir cómo, históricamente, no se ha dado el proceso de centralización del capitalismo, ya que el surgimiento de nuevas empresas compensa la centralización de las previas, manteniendo la cantidad de empresas en número y distribución de capital, sin reducirse hasta ser unas pocas; siendo de hecho las empresas más grandes del mundo actual unas inexistentes hace pocas décadas. Demostrándose también errónea la premisa marxista acerca de la centralización de la producción general en el capitalismo de manera inevitable.

4.1.2.3 Acumulación capitalista

El capitalismo puede centralizarse de ser altamente oligárquico, de forma corporatocrática, donde unos políticos con gran independencia de la base social pueden ser corrompibles por grandes empresarios para beneficiar a estos, llevando a que tengan más poder y aún más capacidad para comprar a los políticos. Pero no siendo necesariamente así de no tener poder el político, al estar fuertemente supervisado por la base social, o al haber una democracia directa, y con un empresario enfrentado a contrapesos en el mercado basados en organizaciones amplias cimentadas en la base social, que permiten aplicar cierta separación de poder en la dinámica del

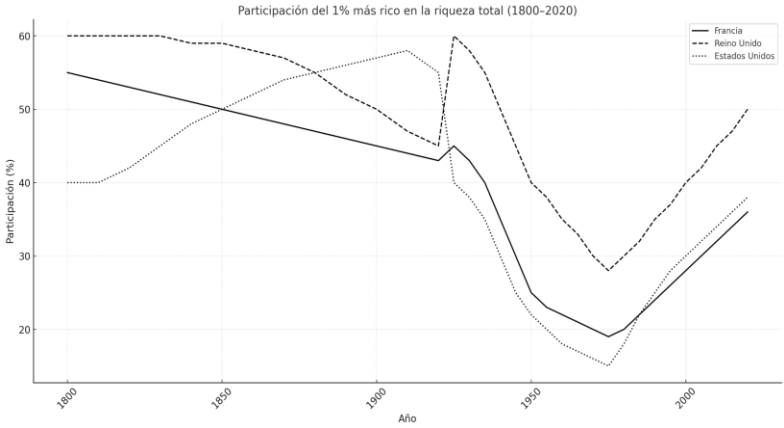
mercado. No siendo una centralización ligada al propio mercado, sino a la corrupción no intrínseca ni del mercado ni del estado. Habiendo etapas de centralización del capital, y otras etapas de descentralización del capital a nivel histórico; tendiendo a correlacionarse con el grado de corporatocracia y falta de participación social, y no creciendo de manera constante e intrínseca al modelo de mercado.



Esto por ejemplo es la concentración de riqueza del 1% de la población más rica en Reino Unido desde 1925, es decir, cuánto de la riqueza total del país posee el 1% de población con más riqueza. En esta gráfica se percibe como con el aumento de la sindicalización y de la participación democrática en la política a inicios de siglo XX, el capitalismo tendió a descentralizarse. En cambio, cuando con las crisis de la socialdemocracia de 1975-1980, donde se aprovechó para debilitar la estructura sindical y civil-democrática, paulatinamente ha tendido a la oligarquización y a centralizarse la propiedad en el 1% más rico. Aun así, el capitalismo actual

es menos concentrado que hace un siglo, no habiendo una tendencia a largo plazo hacia la centralización de manera inevitable, sino periodos de mayor concentración, o menos concentración, correlacionado con el grado de participación ciudadana existente en el sistema. Siendo de hecho hoy por hoy una época, que, pese a la centralización vivida en las últimas décadas, seguimos estando por debajo de la media histórica.

Este patrón tiende a repetirse en la práctica totalidad de países y sistemas, habiendo una centralización del capitalismo según el grado de participación, y no de manera intrínseca e inevitable a largo plazo.



Aquí una gráfica por país desde 1800 donde, incluso con el aumento de la concentración de riqueza de los últimos años, el promedio actual sigue siendo más bajo que con el inicio del capitalismo en el siglo XIX, habiéndose reducido a largo plazo, con períodos de reducción, y de aumento.

4.1.2.4 Competitividad

El otro factor que considerar es la readaptación por competitividad a la demanda. Si un competidor tiene determinada cuota de mercado y otro le quita una parte, el competidor primero tenderá a adaptarse para recuperar y dejar de perder cuota de mercado, buscando ser más eficiente con un producto más adaptado a la demanda.

En contraposición, cuando hay un monopolio, al no generarse competencia, no se genera un incentivo de readaptación, perfeccionamiento del proceso y mejora de adaptabilidad a la demanda de la mercancía.

La competitividad solo se aplica cuando hay competencia, es decir, cuando productores compiten por la demanda, cuando hay más oferta que demanda. Si hay más demanda que oferta, la competencia en la producción no se aplica al demandarse todo lo producido.

Si yo vendo 100 botellas de agua y mi vecino otras 100, y hay una demanda de 150, ambos intentaremos mejorar nuestro producto para quedarnos con la cuota de mercado, bajando precios o mejorando este. Si hay una demanda de 250, al ambos vender todo, no habrá esta competencia por la demanda y, por ende, no habrá este incentivo. En este supuesto, los compradores compiten por la mercancía, y no los productores entre sí, no siendo relevante la competitividad, y de hecho facilitando la asociación entre productores de forma oligárquica al no haber competencia base.

Yo podría tener la intención de mejorar mi producto para intentar que me paguen más por él, pero no es algo que

necesite hacer al tener certeza de ventas, pudiendo eventualmente empeorar el producto para sacar más rentabilidad por lo invertido, o dejarlo igual.

La competitividad en la adaptación a la demanda se aplica más dentro de las situaciones donde la oferta se puede adaptar a la demanda en las mercancías con más incertidumbre, ya que la variabilidad en las características del producto y su readaptación a la demanda es más relevante que en mercancías de alta intensidad de demanda, y menos variabilidad entre mercancías.

Esto no necesariamente afectaría a todas las empresas públicas, solo a las que tengan un carácter de monopolio o no compitan con las demás.

En este proceso, todo intento de imitar la distribución del capital de las empresas estatales al modelo de inversión privada es algo que acerca en eficiencia a las empresas estatales con las privadas, pero que nunca llega a ser tan eficiente.

Un ejemplo de esto sería la economía china, con una gran cercanía de las empresas al modelo privado en competitividad, pero con un modelo de financiación principalmente estatal con escasa influencia de la bolsa y los inversores, llevando a una industria escalable y competitiva, pero con dificultades de innovación y de creación de nueva mercancía basada en una financiación proporcionalmente adecuada, más basados en la imitación, con altos costos de producción por trabajador asociado, al gastarse demasiado en inversiones escasamente rentables, tanto internamente en productos que no se venden, generando pérdidas, como externamente en inversiones en África y países asiáticos, siendo una industria competente en

producción pero incompetente en la financiación, generando exceso de pérdidas de proyectos no rentables.

Donde los burócratas y empresarios encargados de financiar con el capital en base a criterios internos lo hacen de manera escasamente rentable por una escasa meritocracia resultadista, generando muchas pérdidas por esa falta de rentabilidad que encarece los costes totales, repartidos en la producción sí rentable, tendiendo a generar pérdidas económicas, derivando en altos niveles de deuda privada empresarial por ineficiencias en la producción y esos mismos altos costes de producción por mercancía consumida.

A excepción de que en la práctica sean iguales del todo. Imaginemos que los burócratas encargados de distribuir la financiación ganen dinero dependiendo de sus resultados como inversores, atendiendo a sus opiniones, y a su vez ganen importancia dentro del Estado a la hora de elegir la financiación. Esto tendería a crear una meritocracia basada en resultados, pero al los burócratas no invertir su dinero, sino el estatal, los procesos de inversión serán distintos que los de los inversores privados. Apostarían de forma más arriesgada, menos prudencial, al no ser su dinero; apostarán a cosas más arriesgadas esperando más ganancias al ganar en porcentaje a los beneficios sin importar las pérdidas…

La única forma de llevar al mismo grado de precisión en la creación de una meritocracia resultadista en el repartimiento de capital es que los burócratas inviertan su dinero y ganen la totalidad de los beneficios, ya que si no, por el contrario, tomarían medidas excesivamente prudentes para evitar

pérdidas al haber menores eventuales ganancias que pérdidas potenciales, teniendo independencia total del Estado para garantizar que no haya sesgos en el proceso, siendo las empresas a los inversores burocráticos a quienes tienen que dar las cuentas sin interferencia del Estado para imitar el modelo resultadista de la empresa privada a la hora de dar valoración basándose en la opinión de los inversores posicionados en jerarquía en base a la meritocracia resultadista previa, y no en baremos estatales.

Esto en la práctica convertiría la financiación y la propiedad en privadas, haciendo que sea un modelo de empresa privada titulada pública, pero siendo privado en la práctica.

4.1.3 Consumo adaptado a lo producido vs producción adaptada al consumo

En el modelo de economía estatal planificada, desde el estado se planifican las necesidades de consumo de la población en alimentos, agua, medicamentos..., derivado de las necesidades promedio por persona y la cantidad de población existente, y se produce esto para repartirlo en forma de raciones a cada persona de manera planificada según lo calculado que necesita. Desde esta perspectiva, el consumo se adapta a las raciones dadas, planificadas desde la producción estatal, es decir, el consumo se adapta a lo producido.

Esto lleva a que apenas se genere sobreproducción o producción sin demanda, al darse a la población todo lo producido de manera planificada, y a su vez que se concentre toda la producción en lo necesario, no produciendo mercancías

de baja intensidad de demanda que no forman parte de las raciones.

Desde esta perspectiva, el modelo estatal en su máximo exponente, donde se planifica el consumo desde la producción, en este caso desde el estado, permite maximizar la escalabilidad de la producción, ya que al solo producir mercancías de alta intensidad de demanda para dar a la población en formas de raciones, se puede concentrar todos los esfuerzos productivos en estas mercancías de alta intensidad, evitando tanto sobreproducción como producción de mercancía de baja intensidad que acapare recursos industriales, permitiendo concentrar estos aún más.

En cambio, en el modelo de mercado se adapta lo que se produce a lo que se consume, debido a la capacidad de cambiar los precios de convertirse una mercancía corriente en lujo de demandarse mucho, o en rechazada de no demandarse, haciendo que, de haber cambios en la demanda, cambien los precios, y ligado se ajuste fácilmente la oferta.

Además, cuando se permite a la sociedad elegir qué consumir, la sociedad demandará más o menos las distintas mercancías ofrecidas en el mercado dependiendo del interés por cada una, habiendo variabilidad en la demanda entre mercancías, lo que permite entender desde la producción que se debe producir más o menos, ajustando fácilmente lo producido a lo demandado.

Mientras que si planificas el consumo y otorgas este de manera planificada, dando raciones con las mismas mercancías a todo el mundo según una estimación de lo necesario por persona, todos los artículos tendrán la misma demanda, al darse

mediante raciones por igual a todo el mundo, no habiendo variabilidad de demanda entre mercancías, siendo más difícil adaptar la producción a la demanda real al desconocerse esta variabilidad en la demanda entre mercancías y, por ende, la prioridad de producción de cada una.

Esto lleva a una mayor adaptación con respecto a la demanda de la producción en el modelo de mercado, al adaptar la producción al consumo, en lugar del consumo a la producción basado en una estimación de necesidad, siendo esto especialmente necesario en las mercancías con alta importancia de adaptación a la demanda en el valor.

4.1.4 Innovación

El proceso de innovación en la industria escalar, al basar el valor de la mercancía sobretodo en la eficiencia productiva, se basa principalmente en mejorar las técnicas de producción. En este sentido, el Estado tiende a ser capaz de financiar a técnicos para que investiguen y desarrollen mejores formas de producción, con capacidad de probarlo a pequeña escala y llevarlo al total de la producción de ser más eficiente.

En cambio, en la industria de alta importancia de la adaptación a la demanda, el valor de la mercancía se basa principalmente en que esta se adapte a la necesidad social. Es por ello por lo que en estas mercancías los procesos de innovación tienden a basarse en mejorar el producto en sí, volviéndolo más adaptado a lo que se demanda, más que en ser lo más eficiente en la producción posible. En este aspecto, las personas que se dedican a la innovación en estas mercancías de alta incertidumbre deben contar con más entendimiento del

mercado que con entendimiento de la eficiencia productiva. Debido a ello, la innovación en estos sectores requiere mayor meritocracia resultadista, para que los que innoven tiendan a ser los que mejores resultados tengan en este arte de entender con precisión la demanda existente y futura de la sociedad.

4.1.5 Interdependencia de la industria escalar y la industria de consumo

Entre ambas industrias existe una dependencia; la industria escalar necesita la industria de consumo para transformar lo producido a gran escala, generalmente bienes no consumibles por la población directamente, como el acero, la madera, el petróleo, el carbón… en bienes sí consumibles por la población.

Si la producción de escala no se transforma en bienes de consumo, esta pierde rentabilidad ante una producción que no encuentra la suficiente demanda en la sociedad, generando pérdidas en el valor de compensación y/o limitando la cantidad que se puede producir de manera rentable.

Esto limita la rentabilidad de la escalabilidad potencial del modelo planificado, en la medida en que, por mucho que se produzca, si esto no va enfocado en un consumo, termina siendo desperdiciado de manera inútil.

Al tener el modelo estatal una peor adaptabilidad a la demanda, esta productividad potencial finalmente es escasamente rentable.

A su vez, la industria de bienes de consumo requiere una industria escalar eficiente, capaz de suministrar las materias primas con las que elaborar las mercancías de consumo.

La economía de mercado desarrollado tiene capacidad de escalar la producción concentrando capital en la producción de industrias de gran escala si se encarecen las mercancías producidas, reconvertidas en lujo, siendo capaz de producir en industrias escalares proporcionalmente a la necesidad de la industria de consumo hasta ajustar los precios a los costes de producción netos.

En el modelo privado, al contar con una industria de consumo más eficiente, genera que la rentabilidad de la industria escalar sea mayor al usarse lo producido en la medida necesaria de manera más adaptable a la demanda de los bienes de consumo que se crean con ella.

Produciendo con una eficiencia similar, pero transformando lo producido en bienes de consumo más valiosos, haciendo que, aunque el estado tenga una capacidad de escalar la producción mayor, esto se haga de manera menos rentable en su transformación en bienes de consumo.

4.1.6 Círculos económicos cerrados estatales

Hay industrias donde la adaptación a la demanda no importa, ya que la mercancía no es consumida por la población, por los individuos, sino usada en un ciclo económico estatal cerrado. En el ejército, por ejemplo, el Estado puede producir el 100 % del hierro y el carbón. Este se usa al completo en la creación de acero. Con este acero y la electricidad de producción estatal se fabrican tanques, los cuales a su vez son consumidos por el Estado.

En esa situación, al no haber incertidumbre, no hay valor de compensación, ni por ende importancia de la adaptación a la

demanda.

Todo el trabajo es valioso, siendo el valor de la mercancía, en última instancia, los costes de producción brutos, basados en el trabajo socialmente necesario ante la nula incertidumbre y en el coste de materias primas caras por su valor de uso con escasa oferta.

En esta situación, las economías planificadas no tienen los fallos de adaptación a la demanda con respecto a las economías capitalistas. Ahora bien, al ser capaces de escalar mucho más su economía, eventualmente pueden maximizar la eficiencia productiva y la cantidad de producción, mucho más que la economía capitalista, que en su respeto a la propiedad, al derecho individual y a la dinámica de mercado, no es capaz de concentrar todos los esfuerzos sociales de considerarlo necesario, permitiendo maximizar la concentración de capital, el enfoque y el crecimiento exponencial de estos sectores, generando una mayor capacidad productiva en un sector concentrado.

4.1.6.2 Mercancía vital y escalabilidad

La mercancía de uso vital para la población, como el alimento, una vivienda mínima o medicamentos, tienden a tener un consumo indispensable asociado a la necesidad, en este sentido aun existiendo cierta adaptación a la demanda de poder satisfacerse toda la demanda desde la producción, creándose incertidumbre entre mercancías de distintas características con competitividad entre productores, teniendo valor la adaptabilidad mercantil, cuando no se puede satisfacer toda la demanda no existe incertidumbre de lo producido, al tenerse la

certeza que todo esto va a consumirse, en este sentido el estado no presenta ineficiencias en la adaptación a la demanda, siendo más competente en escalar todo lo posible la producción para cubrir la necesidad de no poder el mercado por su menor escalabilidad potencial.

Esto no se aplica solo a la mercancía necesaria a nivel vital en sí, sino también a las mercancías usadas para la creación de la mercancía vital, como el acero, el carbón, la electricidad... Especialmente en las etapas de desarrollo más temprano, donde el mercado poco desarrollado presenta poca capacidad de concentrar sus recursos, debido al poco ahorro existente en economías de subsistencia, donde se consume todo lo que se produce, o en caso de crisis, ante un aumento drástico de la demanda que requiera la máxima producción posible.

4.1.7 Rentabilidad del capital y del trabajo

La rentabilidad del trabajo tiende a basarse en el nivel de formación de la mano de obra; una mano de obra altamente cualificada tiende a ser altamente rentable frente a una mano de obra poco cualificada.

La rentabilidad del capital depende de la eficiencia productiva ligado a la escalabilidad productiva, y de la competitividad de los medios de producción.

Es importante tener en cuenta los desequilibrios entre la eficiencia de uno u otro, que puede requerir aumentar el nivel de formación de los trabajadores, en caso de medios de producción de alta rentabilidad con poca rentabilidad del trabajo, o aumentar la escalabilidad o la competitividad

dependiendo del tipo de producción de los medios de producción, especialmente en situaciones de mano de obra altamente formada y poca rentabilidad del capital.

4.2 Consumo

4.2.1 Planificación del consumo

El consumo en situaciones de crisis tiende a estandarizarse en torno a la mercancía socialmente necesaria para solventarla, centrándose en mercancías de alta intensidad y baja incertidumbre, donde el objetivo es que todo el mundo alcance las cuotas de consumo necesarias para subsanar la crisis. En este sentido, una planificación del consumo permite distribuir este de la forma más eficiente posible, evitando acumulación de mercancías, especulación, precios abusivos... Esto es especialmente útil en situaciones donde la oferta no es capaz de cubrir toda la demanda, siendo necesaria por ende esta planificación para asegurar una distribución que cubra a toda la población, por ejemplo, en una hambruna. En lugar de permitir a algunos acumular alimentos, especular con estos ahorrándolos en el corto plazo o fijando precios abusivos, se deben recopilar y distribuir los alimentos de manera que se asegure el consumo en la población de manera equitativa.

Por el contrario, cuando la sociedad se estabiliza, y la intensidad de la demanda de mercancías se descentraliza y disminuye fruto de la prosperidad, el consumo tiene que revalorizar esas mercancías de baja intensidad, muy subjetivas en el interés de las personas, siendo por ende poco efectiva la

gestión del consumo de manera centralizada, siendo más próspero el consumo individual privado como forma de permitir a cada persona elegir qué consumir según sus preferencias subjetivas, según sea necesario para su desarrollo particular al poder satisfacerse la demanda desde la producción.

En el modelo de consumo planificado se tiende a adaptar el consumo a lo producido, implicando una capacidad de gestionar de forma ordenada el consumo de mercancía escasa proporcionalmente a cada uno, mientras que en el modelo de mercado se adapta lo producido a lo que se consume e interesa, implicando una mejor adaptación a la demanda.

En caso de planificar el consumo desde la producción, no se pueden analizar correctamente todas las demandas subjetivas de baja intensidad de demanda en la población, debido a que esta misma demanda es muy poco planificable, muy volátil y variable en su interés. Esto lleva a una incapacidad de consumo apropiado en estos bienes de baja intensidad de demanda, no aumentando el consumo en los bienes de alta intensidad de demanda al estos ya estar cubiertos, y por ende perdiendo consumo potencialmente al consumir lo mismo en bienes de alta intensidad de demanda, pero mucho menos en bienes de baja intensidad de demanda y poca capacidad de planificación en su interés.

Dependiendo de la capacidad de satisfacer todas las demandas desde la producción en cuestiones vitales, primará una necesaria planificación del consumo o una libertad de consumo según el gusto individual.

4.2.2: Crisis de consumo y ciclos económicos retroalimentados

Ahora bien, la producción no es el único apartado relevante en la economía. El consumo es la otra parte de las relaciones económicas en torno a la mercancía.

En este sentido, cuando el consumo aumenta, lo hace también la demanda de mercancías. Esto hace que el precio de las mercancías de lujo suba por las correlaciones de fuerzas, y que algunas mercancías corrientes eventualmente puedan convertirse en lujo al no poder producirse tanto como se demanda, y por ende subiendo el precio.

Estas subidas de precio llevan a un incentivo para aumentar la producción, ya que es más seguro vender las mercancías por la alta demanda, disminuyendo los riesgos de que el valor de compensación no compense las pérdidas, siendo más probable generar plusvalías, y a su vez porque las mercancías que suben de precio de por sí son más rentables producirlas. En esta dinámica, el aumento de consumo alimenta subidas de la producción. Esto, a su vez, lleva a una mayor demanda de trabajadores en los medios de producción.

A su vez, los empresarios pasan a competir por los trabajadores si estos se vuelven una «mercancía» de lujo, donde, en caso de tener pleno empleo, al no poder ofertar tantos trabajadores como se demandan, los demandantes compiten por estos, pagando basándose en las correlaciones de fuerzas entre demandantes de la misma manera que con la mercancía de lujo. A diferencia de situaciones donde hay

excedente de trabajadores, donde el precio de estos se basa en el mínimo que esté dispuesto a aceptar atendiendo a sus costes de nivel de vida, compitiendo trabajadores por puestos de trabajo, de forma similar a la mercancía corriente, basado su precio en los costes de producción. O simplemente aumentando la cantidad de trabajadores existentes y gradualmente los salarios en aquellos puestos donde eventualmente se vaya alcanzando el pleno empleo.

En esta dinámica, el aumento del consumo, que lleva a un aumento de la producción, lleva a un aumento de trabajadores con puesto de trabajo, y una vez todos los trabajadores tienen trabajo, a una competitividad de los empresarios por los trabajadores que, convertidos en mercancía de lujo, pasan a cobrar basándose en qué empresarios están dispuestos a pagar más por ellos, cobrando más en sí.

Ambas cuestiones tienen un punto en común, y es el aumento del poder adquisitivo de las clases trabajadoras. Los trabajadores son el grueso del consumo a nivel social por su gran cantidad en número, en comparación con las más adineradas, que, aun con un consumo per cápita mayor, el consumo total es menor por su escaso número. Esto lleva a un aumento del consumo, creando un ciclo de aceleración económica, ya que esto vuelve a incentivar un aumento de la producción, de subidas salariales o de aumento de la cantidad de trabajadores, de poder adquisitivo, de consumo…

Por el contrario, existen los ciclos retroalimentados de desaceleración económica causada en el consumo: Si cae el consumo, caen los incentivos para la producción, se produce menos, hay menos demanda de trabajadores, cobrando menos o

aumentando la cantidad de parados sin trabajo. En ambos casos, esto lleva a pérdidas de poder adquisitivo de los trabajadores, pérdida de poder de consumo, desincentivo a la producción… Estos ciclos pueden llevar a crisis o subidas económicas por sí mismos, al margen del detonante que, eventualmente, lleve al aumento de consumo o a su caída, pasando a ser la causa de esta aceleración o esta desaceleración el propio ciclo, y no la causa de este.

4.2.3: Ley de la Rentabilidad en la Ayuda Social

Las ayudas al consumo para incentivar este incluyen todo tipo de pagos desde el Estado a la ciudadanía con objetivo de mantener su consumo. Esto incluye no solo las ayudas o subvenciones directas, sino todo el gasto que en última instancia va destinado a apoyar y mantener este consumo: las pensiones a ancianos, pagar la sanidad a la población, pagar la educación, subvenciones de todo tipo...

Este tipo de ayudas es un dinero, un valor, extraído mediante impuestos, ya sean directos, en forma de cotizaciones, indirectos…; la rentabilidad de este proceso depende del grado de necesidad de esta ayuda.

En última instancia, todas las relaciones con respecto a la mercancía son reducibles a su consumo o a su producción; incluso el ahorro atesorado, es decir, el ahorro que se guarda sin uso para el futuro, tiene la utilidad de eventualmente usarse para consumir o para producir. Es por ello por lo que cuando se extrae dinero del consumo mediante impuestos como el IVA, se desincentiva el propio consumo. Si se ponen impuestos a la

producción, ya sea a los beneficios, al ahorro, impuesto de sociedades, cotizaciones sociales, cuota de autónomos... se desincentiva la propia producción, debido a que, de no extraerse este dinero, cierta cantidad se invertiría y aumentaría la producción, o se usaría en el consumo eventualmente.

Cuando se incentiva la producción, no solo se producen más mercancías, habiendo más riqueza social valiendo más el dinero existente; también se contrata a más trabajadores. Esto lleva a un mayor poder adquisitivo de los trabajadores, a un mayor poder de consumo, a incentivos a la producción... Los ciclos económicos retroalimentados por consumo-producción también consideran la propia producción.

En este sentido, cuando se extrae dinero de la producción mediante impuestos para destinarlo al consumo, se está, por un lado, desincentivando la producción, en el apartado producción-consumo, y por otro se está incentivando el consumo, del mismo apartado.

Dependiendo de cuán necesarias sean estas ayudas, un porcentaje mayor o menor de estas irá destinado a consumir o a ahorrar. Si se da dinero para pagar una cuestión a una persona, y esta persona puede hacerlo por sí misma al tener capacidad económica para ello, usará la ayuda en lugar de su dinero. Esto llevará a que, al no necesitar gastar su dinero, este tienda a ahorrar lo que normalmente gastaría.

Esto lleva a que, en la práctica, esta ayuda no esté incentivando el consumo, sino el ahorro, al dejar de gastarse el dinero que normalmente se gastaría, ahorrándolo para gastar la ayuda. Además de dar ayuda a alguien que no lo necesita, esta persona no se verá en la obligación de consumir con esa ayuda

al tener sus necesidades cubiertas, pudiendo simplemente ahorrarlo.

Esto no incentiva el consumo, al este darse de normal sin necesidad de la ayuda innecesaria, sino el ahorro. En este sentido, este proceso de la ayuda es escasamente rentable, al incentivar poco el consumo al no ser necesaria para este.

En cambio, si se da una ayuda a una persona en situación de necesidad, que normalmente no sería capaz de consumir sin la ayuda, por un escaso ahorro, esta ayuda sí incentivará el consumo al aumentar este más allá de lo que normalmente se haría, acelerando el ciclo consumo-producción. En este sentido, la persona tendrá que consumir con la ayuda al no tener sus necesidades cubiertas sin ella, incentivando el consumo al darse un consumo que sin la ayuda no se daría.

Es por ello por lo que, dependiendo de cuán necesaria sea la ayuda, incentiva el consumo o el ahorro. Es por ello por lo que la rentabilidad social de la ayuda con respecto al consumo depende de cuán necesaria es esta para el consumidor.

Por contraparte, cuando se extrae dinero de la producción, ya sea por ahorros, beneficios, cotizaciones..., dependiendo de la situación, un porcentaje variable iría destinado a la producción al invertirlo o al ahorro de no extraerse.

Con respecto a la producción, las situaciones de crisis tienden a incentivar ahorrar en lugar de invertir o producir, por la gran incertidumbre y los riesgos de pérdidas; en cambio, en situaciones de estabilidad y prosperidad, los riesgos de pérdidas son menores, habiendo menos incertidumbre, riesgos y mayor rentabilidad de la inversión. Es por ello por lo que en

situaciones de crisis poco dinero tiende a invertirse y mucho a ahorrarse, mientras que en situaciones de estabilidad mucho tiende a invertirse y poco a ahorrarse.

Si en una situación de prosperidad y estabilidad, donde casi todo el capital se dedica a la inversión y, por ende, a la producción, se extrae dinero mediante impuestos, la práctica totalidad de este dinero, de no extraerlo, incentivaría el ciclo producción-consumo al invertirse con él, dejando de hacerlo, por ende.

Asu vez, en una situación de crisis, donde se invierta poco dinero con respecto al total debido al miedo a pérdidas, de extraer dinero en impuestos, un porcentaje menor se usaría en invertir y en producir, y uno mayor al ahorro, con lo que extraer este dinero desincentiva mucho menos la producción-consumo.

Es por ello que, dependiendo de cuánto del dinero extraído se dedica a la producción y cuánto al ahorro, esto desincentiva más o menos la propia producción y el ciclo producción-consumo.

En situaciones de crisis, donde la población se ve incapaz de mantener su consumo, donde las inversiones se reducen ahorrando capital por el temor económico, extraer dinero de la producción desincentiva poco esta, al casi todo destinarse al ahorro; si este dinero se destina en ayudas, casi todo se usará en el consumo al necesitarse estas. En este sentido, se desincentiva la producción menos de lo que se incentiva el consumo, y por ende implica una aceleración de producción-consumo al acelerarse más de lo que se desacelera, usando el

ahorro atesorado para acelerar el ciclo producción-consumo.

En cambio, en situaciones de mayor prosperidad donde la clase media conserva poder adquisitivo para financiar sus necesidades, siendo innecesarias buena parte de las ayudas destinadas al ahorro de darse, y donde un porcentaje mayor del dinero se dedica a la inversión en lugar de al ahorro por la situación de estabilidad, de extraer valor de las relaciones en torno a la producción para destinarlo a ayudas esto apenas incentivará el propio consumo, al no ser necesarias estas, sino el ahorro. En cambio, se desincentivará fuertemente la inversión-producción, al un porcentaje mayor del dinero extraído ir a invertir-producir en lugar de al ahorro de no extraerse. Esto implica que se desincentiva la producción más de lo que se incentiva el consumo, y por ende se desacelera la producción más de lo que se acelera el consumo, desacelerando la relación producción-consumo y la economía general, por ende.

Es por ello por lo que, dependiendo del grado de necesidad en la ayuda, esta es rentable económicamente para la sociedad, o no, al acelerar el ciclo producción-consumo, o al desacelerarlo, debiendo, por ende, asegurar que la financiación central del consumo se haga en la medida necesaria, y solo en la medida necesaria, haciendo un gasto en el consumo directamente proporcional con la necesidad individual de ello.

Ejemplo: Cuando se ponen impuestos al ahorro-inversión o ganancias, asociado a la producción, para incentivar el consumo, dependiendo de la situación, esto acelera o

desacelera el ciclo producción-consumo. Si se quitan, por ejemplo, 1.000.000 de monedas a alguien, y en una situación de crisis tan solo 10.000 se invertirían con ello de no quitarlo, 10.000 monedas servirían de no extraerlo para acelerar el consumo-producción al dedicarlo a la inversión. Si este millón se usa en su totalidad para incentivar el consumo en una crisis grave mediante ayudas, el millón casi entero irá destinado al consumo, en lugar del ahorro, acelerando el ciclo al desincentivar la producción 10.000 monedas e incentivando el consumo 1.000.000. Por el contrario, en una situación de estabilidad y prosperidad, de ese millón un porcentaje mayor irá a la inversión-producción por el optimismo económico, y a su vez, de extraer este para destinarlo a ayudas, estas ayudas no irán al consumo al no ser necesarias en un porcentaje mayor, sino al ahorro, desacelerando el propio ciclo al dejar de invertir en producir más de lo que se incentiva el consumo.

4.2.3.2 Mercancía necesaria elástica

En este sentido el aumento del consumo, que lleva a un aumento de la demanda, lleva a aumentar la oferta de las mercancías elásticas de oferta con un precio estable, al ser elástica dicha mercancía no alternándose, aunque aumente la demanda. Por otra parte, lleva a que algunas mercancías inelásticas aumenten de precio, ya que se demandan más, siendo más caro producir, o siendo más caras en sí de ser mercancías de lujo.

La reducción de la oferta al grabarla con impuestos, lleva a encarecer el coste de producir por una menor economía de escala en productos altamente elásticos, y a abaratar el coste de

producir otras mercancías poco elásticas, al producir menos.

Los bienes de primera necesidad normalmente suelen ser altamente elásticos en oferta, esto es debido a que, al necesitar satisfacer una gran demanda, que crece según crece la población, la propia mercancía debe ser elástica para satisfacer la necesidad. Con lo que la humanidad tiende a satisfacer sus necesidades primarias con aquellas mercancías que además de satisfacerlas, son altamente elásticas, para poder seguir haciéndolo aunque cambie la demanda, al ser un producto imprescindible. En este sentido con, por ejemplo, la comida, se suele priorizar mercancías altamente elásticas a la hora de alimentarse, como cultivos de fácil crecimiento o animales de granja, siendo estos la mayor parte de la dieta; las sociedades no priorizan alimentos inelásticos, como mariscos o plantas de difícil crecimiento como el cacao para hacer el núcleo de su dieta, sino que este se forma en mercancías altamente elásticas, complementado, de ser posible, por mercancías más caras inelásticas.

Este mismo fenómeno se repite en prácticamente todos los bienes de primera necesidad, a la hora de hacer viviendas, se priorizará materiales elásticos, como la madera, la roca, o el ladrillo, en lugar de bienes inelásticos como el mármol o el oro; una vez satisfecho lo necesario, puede buscarse un complemento de bienes inelásticos, como estatuas de mármol, o adornos de oro, pero sólo tras haber satisfecho la propia necesidad con un bien elástico.

Desde esta perspectiva, el aumento de la demanda por un aumento del dinero disponible para esta, tiende a incentivar producir a un mismo coste en mercancías primarias elásticas,

incentivando fuertemente la producción, los salarios y cantidad de trabajadores con trabajo y ligado el consumo en un ciclo económico retroalimentado.

En cambio, el aumento de la demanda no necesaria, de un bien que no es una primera necesidad, generalmente de carácter más inelástico, no incentivará tanto la producción, sino un simple aumento de precios, con una oferta y producción similar, o algo mayor.

En el primer caso, de extraer dinero de la producción, de dinero atesorado, para dedicarlos a ayudas al consumo, en caso de que estas sean necesarias, al no tener satisfechas las necesidades primarias, se usará en un bien primario, generalmente altamente elástico, al no tener estas necesidades primarias satisfechas, lo cual fomentará fuertemente su producción, con un coste de producir y precios similares.

En cambio, en caso de que esta ayuda al consumo, extraída de la producción, no sea necesaria, no irá destinada a una primera necesidad al estar satisfechas, sino o bien al atesoramiento, o bien a necesidades secundarias, de tendencia inelástica, que ante una mayor demanda aumentará su precio y coste de producir, sin aumentar significativamente la producción, no incentivando por ende el ciclo producción-consumo al no implicar aumentos a la contratación de vuelta.

Es por ello que las ayudas al consumo no solo se han de centrar únicamente en las personas que la necesitan, sino que, además, se deben centrar en mercancías primeras, vitales, imprescindibles, para que efectivamente incentiven el consumo-producción, y no simplemente aumenten el atesoramiento-ahorros, o los precios de mercancías inelásticas.

4.2.4 Reparto de los impuestos

En este sentido diferenciamos las clases bajas de las medias y las altas.

Las clases bajas son aquellas que, de recibir un apoyo económico estatal, usan este en su consumo al no tener satisfechas sus necesidades, implicando una aceleración por consumo significativa mediante la ayuda al necesitar esta, no ahorrándose. A su vez, los impuestos a las clases bajas tienden a desincentivar el consumo necesario, siendo difícil que incentive el consumo la ayuda más de lo que desincentiva el propio consumo su extracción mediante impuestos. Las clases bajas tienden a consumir casi todo su patrimonio.

Las clases medias son aquellas que, de recibir apoyo estatal, mayoritariamente lo ahorran, al no necesitar gastar en sus necesidades con la ayuda al tenerlas cubiertas, y al tender a invertir y producir menos que las clases altas al no tener suficientes ahorros, siendo mucho menor el porcentaje de ahorros que invierten con respecto al total. Al necesitar ahorrar por si en un futuro tienen necesidades económicas, terminan ahorrando la mayor parte de su patrimonio y de la ayuda innecesaria, invirtiendo o consumiendo poco con estas, siendo escaso el beneficio de dar ayudas o financiar el consumo. A su vez, los impuestos a las clases medias tienden a desincentivar poco tanto el consumo, al seguir pudiendo satisfacer sus necesidades con simplemente menos ahorro atesorado; como la inversión, al invertir poco porcentaje del patrimonio desde la

clase media, implicando poca desaceleración económica la extracción de impuestos al desincentivar poco tanto el consumo como la producción-inversión. En este sentido, las clases medias son aquellas que ahorran la mayoría de su patrimonio.

Y las clases altas, las cuales no necesitan consumir de recibir dinero al ya tener sus necesidades cubiertas, tendiendo a acumular una cantidad de ahorros lo suficientemente significativa como para invertir la mayor parte de su patrimonio al no necesitar ahorrarlo simplemente por si acaso es necesario en el futuro al ya contar con seguridad económica a largo plazo, tendiendo a invertir un porcentaje muy alto del patrimonio total. Las grandes fortunas rara vez tienen su dinero en el banco o barras de oro guardadas en forma de ahorro; su patrimonio, sobre todo, se centra en activos financieros en forma de inversión y ligado producción, mediante acciones, negocios... En este sentido, las ayudas al consumo son ineficientes, no incentivando el consumo, aunque las ayudas dedicadas a la inversión pueden incentivar eventualmente la producción aumentando la escala productiva. Además, cobrar impuestos a las clases altas tiende a desincentivar significativamente la inversión y producción en situación de prosperidad, al invertirse casi todo el patrimonio e invertirse casi todo el dinero extraído en impuestos de no extraerse. En este sentido, las clases altas son aquellas que invierten en producción la mayoría de su patrimonio en situación de estabilidad, o lo ahorran de darse una crisis.

Contrario a lo que muchas personas creen, los impuestos de las sociedades donde estos tienen gran importancia, al haber múltiples servicios públicos a financiar y un elevado gasto

estatal, tienden a cargarse sobre todo en las clases medias, como es el modelo nórdico, y no en las clases altas; mediante altos impuestos indirectos al consumo (como el IVA) los cuales tienden a pagar sobretodo las clases bajas y medias al ser las que más consumen, especialmente las medias; debido a un estado garantista donde apenas hay pobres estos impuestos al consumo apenas reducen el consumo, ya que casi todo el mundo cuenta con el patrimonio suficiente para mantener dicho consumo sin casi pobres, haciéndose igualmente con un coste mayor, cobrando más impuestos a las clases medias con ello. Además de tener altos impuestos sobre la renta a las clases medias con respecto a otros países, no pagando significativamente más las clases altas que las medias en el impuesto de la renta.

Teniendo, a su vez, menores impuestos de sociedades con descuentos por reinversión o investigación significativos, por ejemplo, el modelo impositivo de Eisenhower, presidente de Estados Unidos entre 1953-1961, consistía en un impuesto de la renta máximo para las rentas más altas de en torno al 90%, con a su vez un impuesto de sociedades de más del 50%, pero existiendo múltiples deducciones fiscales en caso de reinversión que rebajaban este porcentaje a cuotas mucho menores, esto causaba que en la práctica los impuestos cobrados fuesen similares, pero que el dinero no cobrado se dedicase mucho más a invertir-producir para precisamente gozar de estas exenciones, haciendo que los beneficios por ende se dedicasen mucho más a la inversión, que al atesoramiento o al consumo de lujo por parte de las clases altas. Este sistema se replica en el propio modelo nórdico, aunque en menor medida, con el mismo objetivo de tratar de

grabar el beneficio a atesorar, o a gastar en lujo, en lugar del beneficio bruto, para fomentar a las empresas y clases altas usar el beneficio a la reinversión, sin unos impuestos ahogantes de los beneficios necesarios para reinversión.

En este sentido, el modelo nórdico se basa en unas clases medias que pagan muchos más impuestos y unas clases altas que pagan un poco más, centrándolo sobre todo en las ganancias brutas y no tanto en las ganancias empresariales, para tratar de gravar el dinero a ahorrar y no el beneficio empresarial a reinvertir.

Esta forma de repartir impuestos centrada en la clase media se debe a que la cantidad de ahorros que tienden a no invertirse o consumirse en las clases medias porcentualmente es mucho más que en las clases altas por su elevada tasa de inversión, o en las bajas por usarlos en el consumo. Siendo más rentable para acelerar el ciclo económico por consumo cobrar impuestos al atesoramiento no invertido ni consumido de las clases medias que cobrar en exceso a un dinero que iría a invertir y producir en las clases altas o a consumir en las bajas de no extraerse, usando estos impuestos en el propio consumo con un sistema de servicios públicos amplio centrado sobre todo en las clases bajas y medias en cuestiones necesarias.

En este sentido, en caso de crisis, lo más rentable es cobrar impuestos excepcionales a las clases altas cuando estas ahorran gran cantidad de dinero sin invertir ante el miedo económico y la incertidumbre. Mientras que, en situaciones de mayor prosperidad, donde las clases altas tienden a invertir casi todo su patrimonio, invirtiendo y acelerando la economía por producción-consumo, los impuestos tienden a centrarse en las

clases medias, usando el ahorro no consumido ni invertido de estas en las ayudas necesarias al consumo de las bajas o la propia clase media, en casos necesarios, aprovechando la escalabilidad estatal a la hora de producirlo.

Desde esta perspectiva los impuestos deben repartirse según la economía social: Una sociedad muy rica, donde casi todo el mundo tiene cubiertas sus necesidades por sí mismos, requiere escasa ayuda, y a su vez al haber mucha población con capacidad de inversión, debido a la estabilidad económica a largo plazo y la gran cantidad de ahorro, se termina invirtiendo en gran cantidad del ahorro total; esto es un fenómeno propio de sociedades muy ricas, donde la mayor parte de la población invierte sus ahorros en forma de bajo riesgo. En esta sociedad la extracción de impuestos para dar gasto representa escaso beneficio al ser poco necesaria, mientras que desincentiva fuertemente la producción en el proceso de extracción.

Por el contrario sociedades muy pobres, donde muchas necesidades no están cubiertas, y donde hasta las clases altas tienden a ahorrar y a atesorar casi todo su patrimonio, debido a la inseguridad económica y a los pocos ahorros hasta en las clases adineradas, que impide llevar a cabo inversiones, tiene sentido una política de altos impuestos, alto dirigismo estatal para escalar la producción, y fuerte apoyo al consumo para asegurar este, habiendo mayores impuestos a las clases adineradas, que se comportan como medias al atesorar por la incertidumbre general.

Esta cuestión se debe adaptar tanto a la necesidad social general, como a regiones particulares.

Si una sociedad es en su totalidad rica, habiendo fuerte desincentivo a la producción de grabar con impuestos, y escaso

incentivo al consumo de financiar este, los impuestos dejan de ser necesario reduciéndose; En este sentido, las clases medias al invertir casi todo su patrimonio se comportan como altas, y las clases bajas al tener sus necesidades de consumo cubiertas como medias, lo que lleva a que el gravar con impuestos y financiar el consumo sea escasamente rentable.

En cambio, en sociedades donde las clases altas se comportan como medias, al atesorar en lugar de invertir por la pobreza y riesgos existentes, y donde las medias como pobres al no tener siquiera su consumo necesario satisfecho, unos muy altos impuestos a las clases altas permiten catalizar sus ahorros atesorados, hacia el consumo y la producción necesaria, usando el estado como herramienta que permita escalar la producción y acelerar la economía.

Cuando se da esa desaceleración retroalimentada, el único factor que evita que la economía colapse es el mínimo de consumo social; dentro de la dinámica de mercado esta desaceleración puede no tener límite en su propia inercia, o pudiendo llevar a una gran pobreza social antes de encontrar algún límite. La única manera de solventarla es una intervención estatal, que mediante ayudas al consumo necesario mantenga un mínimo de este, poniendo un tope a la desaceleración e implicando un inicio de recuperación, siendo estas ayudas reducidas gradualmente según los individuos pueden mantener su consumo por sí mismos.

Un ejemplo de esta dinámica fue el crac bursátil de 1929 en Estados unidos, donde el gasto estatal en seguridad social no cubría cuestiones necesarias, con lo que cuando llegó la crisis,

no había un consumo mínimo social, iniciándose un ciclo económico retroalimentado por consumo, donde la gente cada vez consumía menos, se producía menos, se invertía menos, se atesoraba más sin usar este dinero… Llevando a una dura crisis derivada de esta retroalimentación al margen del propio crac.

En cambio, si la política de ayudas y gasto social en consumo es excesiva, esta se hará cargando con impuestos a la producción en exceso de manera no rentable, causando poca inversión y producción que apenas incentiva el consumo; lo cual lleva a una acumulación de capital atesorado en las clases medias, con escasa producción, derivando en alto paro, y un empobrecimiento gradual, donde los ahorros pierden valor al representar cada vez menos mercancías producidas. Y donde de haber exceso de gasto estatal, este termina requiriendo endeudarse para financiar el gasto, lo cual empeora las finanzas propias y además tiende a llevar a que el estado fomente que los bancos se endeuden con el estado para refinanciar su propia deuda pública, derivando esta misma deuda a la ciudadanía desde el banco, creando masa monetaria para prestar e incentivar el consumo con gasto estatal al no poder cobrar tanto por impuestos o deuda, derivando en inflación y elevada deuda general. Además, se tiende a requerir sobre regular la producción de cara a mantener la productividad pese a los desincentivos a producir ligado a altos impuestos, lo cual hace perder competitividad con otros países a nivel comparativo. Un ejemplo de esta dinámica sería el periodo final de las socialdemocracias europeas en los años 80, tras un periodo de estancamiento, y una crisis del petróleo de la década de 1973, se llegó a una situación donde la inflación no se justificaba por el encarecimiento del petróleo sino por políticas monetarias

expansivas basadas en imprimir dinero para financiar el elevado gasto, donde además había alto paro y un ciclo económico desacelerante retroalimentado por escasa producción-inversión. Esto se solucionó con una etapa de privatización y reducción de gasto, en la etapa liberal, aunque este proceso resultó excesivo, dejando de gastar en personas y cuestiones necesarias, y no solo no necesarias. Derivando en descontento, y en "echar para atrás" la reforma liberal, a lo largo de los años 1990-2000, volviendo a cuotas de gasto estatal similares a las previas. La otra solución fue la opción neoliberal de Donald Reagan, donde el estado mantendría elevado gasto, y bajos impuestos en lugar de altos, para no ahogar la producción, lo cual llevó a déficit, deuda estatal excesiva, e insustentabilidad del modelo al depender de la deuda de manera ilimitada.

En el caso europeo había un gasto más elevado que en Estados Unidos por la necesidad de reconstrucción tras la devastación de la Segunda Guerra Mundial, entre 1939-1945, frente a un Estados Unidos que no vio gran devastación en su territorio. En este contexto de crisis la centralización estatal en torno al consumo de manera necesaria por la pobreza existente, y escalando la producción de manera muy intervenida y dirigida por el estado logró recuperar Europa de la crisis de manera eficiente, pero este mismo sistema se demostró ineficaz cuando la sociedad se estabilizó y desarrolló, presentando cada vez más problemas que derivarían en crisis.

La centralización o descentralización no sería una cuestión únicamente de la producción, también del consumo en caso necesario, y sólo en caso necesario, de forma proporcional a la

crisis social o individual, tanto mediante una eventual planificación, como mediante ayudas en caso necesario y solo necesario. Tratando de enfocar los impuestos de la manera más rentable, con la menor pérdida de inversión posible, tratando de usar el ahorro atesorado, almacenado, no consumido ni invertido, para estas ayudas. Asegurando a su vez su uso en base a la necesidad, tanto económicamente, como asegurando la reintegración social para que las ayudas dejen de ser necesarias, evitando situaciones donde se deje de trabajar para cobrar ayudas de forma crónica.

El consumo tenderá a dirigirse más estatalmente para asegurar el consumo vital de alta intensidad, para gradualmente liberalizarse según la sociedad puede por sí misma alcanzar las cuotas de consumo necesarias, adquiriendo primacía el consumo individual de baja intensidad mediante consumo privado autofinanciado.

4.3 Sistema vs modelo

Esto en sistemas con alta participación social y escasa oligarquización en mismo grado en ambas instituciones, no tiene sentido comparar una sociedad estatal muy oligarquizada, con una mercantil con gran participación social, mediante sindicatos, asociaciones de consumidores, regulaciones de monopolios, supervisión política desde la ciudadanía para no beneficiar de forma abusiva al gran capital… al igual que no se debe comparar una sociedad mercantil muy oligarquizada, con intervención en el estado por políticos corruptos no supervisados por la ciudadanía, con mercados acaparados, escasa influencia de los consumidores, sindicatos débiles… con

una sociedad estatal con alta participación social, mediante una democracia directa, alta participación ciudadana en instituciones, organismos de separación de poderes cimentados en la base social, cuentas auditadas…

Un sistema estatal participativo será más eficiente que uno mercantil oligarquizado en todo, incluso en adaptación a la demanda, debido a que un estado que trabaje para adaptarse a la demanda, al decidirse por la ciudadanía para esta misma, trabajando en el interés social, lo logrará mejor que unos empresarios que acaparan el mercado y no se esfuercen lo más mínimo en adaptarse a la demanda al no competir entre sí. Los empresarios potencialmente podrían competir y adaptarse mejor que el estado, pero de no querer hacerlo por la oligarquización, un estado con intención de ello lo logrará mejor debido a al menos intentarlo, aun en un grado potencial menor.

Un sistema de mercado competitivo será mejor que uno estatal oligarquizado, incluso en escalabilidad potencial, debido a que los estados oligárquicos, al ser privado y sobreregulado para la mayoría, no son capaces de concentrar recursos de ser necesario, siendo una sociedad más pobre con menos recursos de base para ello. A su vez, unos políticos poco supervisados por la ciudadanía actuarán solo para sí mismos y no para su pueblo, pudiendo no tener interés en solucionar una crisis o incluso utilizarla de manera instrumental con fines políticos y personales. Un estado potencialmente puede ser más escalar que el mercado, pero si el estado no tiene intención de escalar por escasa participación ciudadana, donde los políticos miran por su interés, y no el social, con a su vez escasa riqueza y

capacidad de concentrar recursos, un mercado participativo podrá escalar más, debido a al menos intentarlo aun en un grado potencial menor, con mayor riqueza y capacidad de concentrar recursos.

Este principio en la gestión se basa en la comparación de sistemas con una participación social equivalente, para entender cómo se debe aplicar la política en situación de mismo grado de participación social. En este sentido, por ende, lo más prioritario es un sistema no oligárquico ni corrupto que aplicar la política concreta necesaria, importando más la ejecución, corrupta o no corrupta, que la aplicación teóricamente correcta.

En política se debe, por ende, diferenciar el sistema político del modelo político.

El modelo político son las ideas o decisiones de determinada ideología que se toman, por ejemplo, la socialdemocracia (donde se combina un estado que provee determinados servicios y un mercado), el socialismo (donde no hay mercado y todas las competencias son estatales), el liberalismo (donde se reduce en distinto grado el poder estatal en favor de los individuos en torno al mercado), el conservadurismo o el progresismo, el nacionalismo o el globalismo...

El sistema político es el conjunto de instituciones, partidos, constitución u organizaciones de una sociedad. Dentro de los sistemas puede haber más oligárquicos o más participativos, por ejemplo, un régimen dictatorial, un régimen dictatorial, pero con ciertos organismos cimentados en la base

social, un régimen democrático de partidos con escasa participación de la ciudadanía, un régimen de partidos muy participativo, una democracia directa...

En un mismo sistema pueden aplicarse múltiples modelos, y a su vez cada ideal de cada modelo puede ejecutarse de maneras distintas en distintos sistemas.

El sistema es el núcleo social, mientras que el modelo es una cuestión superficial. Se puede cambiar el modelo de un país sin cambiar el sistema de forma sencilla, mientras que cambiar el sistema es mucho más complejo.

Debido a que en la política importa más la ejecución, corrupta o no corrompida, es decir, el sistema, que el aplicar teóricamente la mejor política para la circunstancia, es decir, el modelo, los cambios en la teoría a aplicar en un mismo sistema no suelen cambiar significativamente la vida a la ciudadanía. Los estados pueden transicionar desde momentos socialdemócratas a socialistas o liberales, desde conservadores a progresistas, pero en la práctica, el nivel de vida es similar, debido a que en ningún momento se ha cambiado lo más importante, el sistema, y el grado de corrupción y oligarquización que este implica.

Es por ello por lo que, políticamente, una sociedad debe priorizar en primera instancia cambiar el sistema político, asegurar la participación ciudadana en el modelo, sea cual sea, asegurar que desde este se trabaje por el interés de la base social y no de unos pocos individuos de la oligarquía. Mediante una mayor supeditación estatal a la ciudadanía, como sería una democracia directa, mediante fuertes organizaciones

cimentadas en la base social, ya sean estatales, con auditorías de cuentas, separación de poderes, supervisión política... o en el mercado, con sindicatos, asociaciones de consumidores, organización para reclamar a nivel judicial...

Para, una vez conseguido un buen sistema, habiendo conseguido que ejecute política de forma no corrompida, aplicar el modelo, la política concreta, la idea necesaria, en cada circunstancia según los criterios explicados.

Capítulo 5: Comparación de modelos

La demanda de mercancías no es igual de intensa en todo momento; la intensidad de esta varía según las circunstancias.

En una crisis sanitaria, las mascarillas pueden aumentar su intensidad de demanda; en caso de hambrunas, la comida; en caso de guerra, tanques o fusiles; en una situación de grave pobreza, los bienes de primera necesidad…

En situaciones de crisis circunstanciales, la intensidad de la demanda se inclina a un tipo de mercancías, concentrando esta intensidad, perdiendo otras mercancías prioridad.

Esta concentración de intensidad de demanda en torno a un tipo lleva a que, a nivel social, sea más importante la escalabilidad potencial que la adaptación a la demanda, al haber nula incertidumbre de mercancías necesarias, siendo el objetivo alcanzar la cuota de producción suficiente para subsanar la crisis, haciendo que la economía tienda a centralizarse y a coordinarse estatalmente con el objetivo de escalar lo máximo posible la producción.

En estos supuestos, al ser toda la mercancía demandada, en la producción pierde relevancia la competitividad, aumentando la importancia de la escalabilidad potencial.

El mejor ejemplo de esto es la economía de guerra estadounidense durante la Segunda Guerra Mundial. Esta experimentó un proceso de sistemática centralización y planificación económica, con un fuerte dirigismo, llegando a

ser considerada la época del socialismo estadounidense debido a su similitud con modelos económicos plenamente estatistas.

El aumento de la intensidad de la demanda de mercancías bélicas por la situación de guerra llevó a focalizar la producción en este sector por la flexibilidad económica estadounidense, centrándose en estas medidas basadas en escalar la producción, basándose en la dirección estatal, aun de forma más lenta y no tan total que su homólogo soviético. De esto podemos entender y extrapolar cómo la intensidad variable de la mercancía afecta a la necesidad eventual de estas en tiempos de crisis o de emergencia, lo que lleva a la necesidad de centralizar y escalar la producción de estas, perdiendo prioridad mercancías de menor intensidad.

Las crisis derivadas de un conflicto militar, por ejemplo, demandarán una necesidad social de una mayor capacidad bélica para garantizar su supervivencia. En esta situación, una economía planificada, capaz de concentrar los esfuerzos sociales en escalar totalmente la economía en torno a la industria militar tendrá más capacidad de maximizar la producción de esto en círculos económicos cerrados, que economías con menor grado de movilización. El mejor ejemplo de esto es la URSS y cómo, durante el stalinismo, la masificación de la industria pesada se vinculó al desarrollo de la industria bélica ante las amenazas de guerra en un círculo económico estatal cerrado.

Esto llevó a concentrar la práctica totalidad de los recursos, del trabajo y de la mano de obra en la capacidad bélica soviética. Esto llevaría a la construcción de una sociedad extremadamente competente, bélicamente hablando, a lo largo

de los años 1930-1940.

Las fuerzas del Eje en Europa, principalmente la Alemania nazi y la Italia fascista, invasoras de la URSS, vieron cerca del 80 % de sus fuerzas destruidas en el frente oriental. Esto, lejos de ser por factores climáticos única o principalmente, se debió como factor principal a la capacidad bélica soviética, totalmente inesperada por los alemanes: la producción de más de 100 000 tanques de última generación, el desarrollo de los «morteros» lanzacohetes Katyusha, con tecnología desconocida para los alemanes, que bombardeaban hectáreas de campo de forma masiva. La movilización de cerca de 34 000 000 de personas a lo largo de la guerra para el Ejército rojo sobre una población de en torno a 194 000 000, haciendo que, por muchas bajas que tuvieran en el frente, fruto de la incompetencia generalizada de los oficiales y de la tropa escasamente formada en un país tradicionalmente analfabeto, quedasen en nada ante la constante sustitución por tropa bien equipada. La producción de millones de fusiles, de cientos de miles de piezas de artillerías, en torno a 129 700 aviones…

La capacidad militar soviética era una apisonadora a la cual no le importaban las bajas, sacrificando millones de vidas durante la guerra, porque su inmenso poder productivo, muy superior al alemán; que contaba con años de militarismo y la anexión de casi toda Europa, pero pese a ello siendo incapaces de competir con su homólogo soviético.

Esto llevó a que, tras duros meses de avances alemanes, el debilitamiento, el clima, la Raspútitsa, un mar de lodo formado en primavera y otoño en el territorio oriental que dificulta los avances, la desgastada máquina bélica alemana se

vio sobrepasada por unas cuotas de producción y de movilización totalmente inesperadas e inasumibles.

Lejos de lo que mucha gente cree, el eje en Europa fue destruido en su práctica totalidad en el frente oriental, mucho antes de que los aliados desembarcaran en Francia en verano de 1944 con cientos de miles de tropas, los soviéticos habían ya luchado desde el inicio de la contienda contra la mayor fuerza bélica vista hasta la fecha.

Para ese entonces, cuando los Aliados apenas luchaban en el sur de Italia o en el norte de África contra unos pocos cientos de miles de soldados, en oriente los soviéticos ya habían ganado la batalla de Moscú, la batalla de Stalingrado, la batalla de Kursk, el asedio de Leningrado, las contraofensivas del Dombás… batallas con millones de soldados por ambas partes, cuyas colosales bajas son incomparables a los perdidos por manos de los Aliados.

Esta inmensa capacidad de escalar y enfocar tanto la economía como la sociedad, aun en detrimento de los bienes de consumo y del desarrollo individual, había llevado a la máquina bélica soviética a vencer en la contienda contra una Alemania que había absorbido la práctica total de Europa bajo su mando, con unos aliados demócratas inoperantes, tanto en Polonia como en Dinamarca o Noruega, como en Bélgica, Holanda, Luxemburgo y Francia.

Aun con cierto apoyo de Occidente, vía la ley de préstamo y arriendo, la cual, según los propios académicos estadounidense, los funcionarios militares y gubernamentales (Robert H. Jones, George Herring, Raymond Goldsmith) reconocen que toda la ayuda militar a la URSS equivalía a no más que el 10 % de la producción de armamentos soviéticos y

el total de los suministros y préstamos, incluyendo las latas de comida fueron entre el 10-11 %.

Siendo, además, la cantidad de aporte porcentual con respecto al total que se recibió entre 1941 y agosto de 1943, momento en el que la Unión Soviética vence en la batalla de Kursk, destruyendo de facto las posibilidades alemanas de ganar la guerra, entrando en desbandada, en torno al 24 % de ayuda. Llegando el 76 % de la ayuda entre finales de 1943, cuando Alemania ya estaba estratégicamente derrotada, y septiembre de 1945, en momentos intrascendentes en el resultado de la contienda, llegando la mayoría entre finales de 1944 y 1945. No siendo un factor determinante ni decisivo en el desarrollo productivo general.

También hay que mencionar el apoyo en bienes industriales que mejoró la capacidad productiva soviética, liberando cientos de miles de personas de la retaguardia al mejorar la productividad para ir al frente, siendo cientos de miles de soldados gracias a la ayuda técnica sobre un total de 34 000 000 de soldados del ejército rojo, es decir, siendo una ayuda que aumentó los números, pero que no explica por sí mismo la casi totalidad del poder militar, siendo sobre todo el efecto además al final de la guerra en momentos poco trascendentes.

Además de un aporte significativo en camiones, claves en la logística, en lo cual tradicionalmente la URSS o Rusia fue deficiente debido a la poca rentabilidad del uso de camiones a largas distancias en comparación del tren, mejorando las capacidades ofensivas más dependientes de la logística de camiones desde el centro de suministros al frente, que de trenes desde retaguardia al centro de suministros. Este principio de

refuerzo basado en la capacidad de reforzar rápidamente el frente, y como esto es especialmente importante cuando se avanza y se aleja del centro de suministro frente al enemigo que se acerca al suyo, se basa en la superioridad numérica y de material disponible en combate de poder recibir suministros y refuerzos más rápido, generando superioridad numérica temporal y permitiendo avanzar, siendo más relevante la logística de camiones en esto a cuanto más se avanza y más camiones se necesitan para mantener el esfuerzo logístico y la superioridad de refuerzo, mientras que cuando se defiende y retrocede cada vez se está más cerca del centro siendo menos necesario.

Esto hizo que el aporte en camiones fuera ventaja cuando la URSS avanzaba por Europa oriental, pero siendo poco relevante cuando retrocedía y vencía en las principales batallas. Este aporte no hizo que la URSS tuviera unos camiones que no hubiera tenido sin ayuda, ya que su producción ya era significativa en 1940 y posteriormente; sino que facilitó que la URSS dejase de hacer sus propios camiones al recibirlos como ayuda, produciendo otras cuestiones, además de tener cierta cantidad de camiones extra de los que hubiera tenido produciendo los propios, pero no implicando que, sin la ayuda, no habría camiones o capacidades ofensivas. Lo mismo sucede con las locomotoras de tren, la URSS casi no fabricó durante la guerra al usar las recibidas con la ayuda, de no haber recibido ayuda, las habría producido sacrificando cierta producción de otros sectores, no quedándose sin locomotoras, siendo una ayuda, más no algo en sí mismo que explique el potencial productivo y bélico soviético.

En este sentido la ayuda total fue entre el 10-11% de la

producción soviética, concentrada en algunos aspectos, pero llegando la mayoría tarde cuando Alemania estaba derrotada, siendo en su totalidad una ayuda, más no algo que explique por sí mismo el poder industrial-militar soviético a lo largo de la guerra, siendo el origen de este principalmente la capacidad productiva del país.

Con todo esto podemos ver cómo efectivamente todos los procesos económicos que vivió la Unión Soviética desde el inicio del stalinismo y el fin de la NEP (nueva política económica de carácter promercado iniciada por Lenin en la última etapa de su mandato) mediante una política extremadamente centralizada y dirigista, colectivista con muy poco valor del individuo, permitió una dirección general social hacia una alta producción en industria pesada, y tras una tecnificación del campo mal gestionada, lo cual llevó a millones de muertos en el proceso, en parte por responsabilidad soviética y por responsabilidad de los terratenientes con actos de sabotaje, además de las hambrunas de la zona por las malas técnicas agrarias que solían matar a millones por hambre periódicamente.

Pero terminando por efectivamente lograr el objetivo inicial de llevar a la Unión Soviética a un grado de tecnificación agraria, industrial, de militarización y potencia productiva en los sectores bélicos en dichos círculos económicos estatales cerrados lo bastante elevado como para convertir a la Unión Soviética en una superpotencia militar capaz de destruir cerca del 80 % de las fuerzas del Eje europeo.

Esto no es solo comprobable en el caso soviético. En tanto la guerra de Corea como la guerra de Vietnam, como la

guerra civil rusa, como la china, el lado socialista-estatal presentó un grado de movilización económica y social que permitió una escalabilidad mucho mayor que su contraparte capitalista, siendo gravemente derrotados en los enfrentamientos iniciales hasta que los estadounidenses llegaron a salvar a sus aliados ante una derrota bélica casi segura en los casos de Vietnam y Corea, siendo de todas formas derrotados en Vietnam, o siendo derrotados en el caso de Rusia y China.

La excepción a esto fue la guerra civil española, donde perdió el ala socialista el conflicto debido a fuertes divisiones internas y a la gran importancia del anarquismo.

Esto llevó a que una escalabilidad económica-social ligada a la centralización estatal fuera mucho menor por la afrenta anarquista a ello, viéndose eventualmente superados por el bando sublevado más cohesionado, a diferencia de la guerra civil rusa, donde el ala anarquista, en lugar de estar incluida en el Gobierno, impidiendo su escalabilidad, estaba regionalizada en Ucrania, permitiendo al Gobierno bolchevique hacer una política de movilización y centralización plena.

5.2 Política según riqueza social

La causa de la tendencia al centralismo o al anarquismo de los movimientos obreros en situación de crisis revolucionaria se debe al grado de poder individual existente en la sociedad. En las sociedades donde los individuos no presentan tantas penurias durante la crisis, estos tenderán a conservar en las correlaciones de fuerzas poder político, en movimientos de

trabajadores con alto poder individual, generalmente anarquistas, en su inercia antisistema.

En cambio, en situaciones económicas de gran pobreza de los proletarios, el aumento de la intensidad de la demanda premia la escalabilidad económica, y a su vez los individuos gozan de menos poder individual económico y político a la hora de tratar con el partido y el Estado.

Esto deriva en que las sociedades revolucionarias más enriquecidas, como la española de la segunda república o la ucraniana zarista, tiendan a mayor relevancia del anarquismo en contraposición con sociedades más arrasadas, como el resto de la URSS tras la primera guerra mundial y durante la guerra civil, Corea tras la colonización japonesa, Vietnam tras la conquista japonesa y la guerra de independencia contra Francia, la guerra de independencia contra Francia o China tras la guerra civil, la invasión japonesa y la vuelta a la guerra civil.

Esto tiende a favorecer los procesos revolucionarios proletarios en países pobres en caso de conflicto bélico, por una composición política más colectivista con menor poder individual, derivando en una ideología política más estatal y escalar, y derivando una mayor capacidad de concentrar los esfuerzos bélicos en la guerra revolucionaria. A su vez, las zonas más agrarias favorecen el anarquismo al los campesinos tener más tangible la propiedad sobre las tierras que un obrero sobre las fábricas, haciendo que el obrero tienda a valorar más un propietario de la fábrica, representante del trabajador, como el Estado, mientras que el campesino prefiere verse a sí mismo como propietario independiente sin rendir cuentas.

Además, en situaciones de crisis social grave, la destrucción económica lleva a un aumento del poder de las

clases bajas, debido a que al nadie tener nada, incluyendo a los ricos, las clases bajas ganan primacía por sus números.

En cambio, las crisis económicas leves, aun desatando guerras civiles, tienden a destruir el poder de las clases medias, debido a su escaso músculo económico y capacidad de ahorro frente a las crisis, siendo estas la base de las correlaciones de fuerzas demócratas por su interés en un estado favorable a la mayoría de la población, la cual suele tener una riqueza intermedia, tendiendo a ser tanto los pobres como los ricos una minoría. Y de las bajas, base de los movimientos obreros. Pero sin llegar a destruir las clases altas por su mayor poder de ahorro y músculo económico frente a la crisis, conservando cierta economía y poder en las crisis moderadas, tendiendo a correlaciones de fuerzas favorables a las clases altas al estas concentrar más economía y poder que las arrasadas clases medias y pobres; pero sin llegar a una situación de devastación donde, al nadie tener nada, las clases bajas ganan fuerza por sus números. Derivando las crisis leves en tendencias políticas a su favor como clase alta, ya sean monárquicas, fascistas o simplemente dictatoriales, como manera de protegerse desde las élites de una posible revolución, conservando el poder y buscando el desarrollo, preservando el sistema al este no estar tan arrasado como para triunfar la revolución.

Un ejemplo de esto sería Grecia, y cómo, tras la Segunda Guerra Mundial, con un grado de destrucción económica mucho menor que en otras regiones, las correlaciones de fuerzas fueron favorables a unas clases altas monárquicas no tan empobrecidas. A su vez, el grado de fanatismo de las clases bajas era menor, ya que las clases medias-bajas empobrecidas

con la guerra seguían teniendo suficiente poder individual para no decantarse por movimientos totalmente colectivistas, conservando cierta independencia de cara al partido y al estado.

Esto llevó a un grado de apoyo en la población mucho menor al ala socialista, a un poder económico y militar de los monárquicos significativos, que llevó a un desarrollo de guerra de guerrillas poco eficiente con escasas conquistas y poca escalabilidad del ala revolucionaria, siendo escasas las victorias iniciales, con el fuerte apoyo occidental a los monárquicos, frente al escaso apoyo soviético a los comunistas debido al miedo de Stalin de desencadenar una guerra a gran escala con Occidente, poseedores de bombas atómicas, mientras él aún no las tenía.

Otro ejemplo podría ser cómo las repúblicas democráticas surgidas tras la primera guerra mundial en Europa oriental, al no cambiarse la composición económica de la sociedad, no llevaron a cambios en las correlaciones de fuerzas en favor de las clases medias con medios de producción de mayor valor añadido que necesitasen trabajadores más cualificados, imprescindibles, con capacidad de negociar salarios más altos, formar una clase media y el desarrollo de una industria de consumo. Volviendo rápidamente a los autoritarismos con las crisis propias de los modelos pobres agrarios, que destruían fácilmente una débil clase media, pero no tan devastadas como para surgir el socialismo.

Esto explica por qué las guerras revolucionarias históricamente han sido exitosas siempre y solo con un alto grado de devastación social, y a su vez por qué las crisis moderadas favorecen el surgimiento de políticas reaccionarias asociadas a la extrema derecha como forma de las élites de

preservar el sistema, no tan devastado por la crisis.

5.2.2 Metáfora física y política

En la metáfora física previamente mencionada, a la hora de la revolución, existen cuatro conceptos a tener en cuenta: La energía atómica-individual, la presión, la tensión, y la consistencia.

La energía atómica, en la metáfora, es la energía individual que tienen las personas de una sociedad; una sociedad con mucha energía individual, debido a una gran riqueza individual, es equivalente a un compuesto con átomos con mucha energía (alta velocidad propia). En cambio, las sociedades de individuos pobres, con poco poder, son en la metáfora un compuesto con átomos con poca energía, con poca velocidad interna.

La presión del sistema hace referencia al grado de presión que se ejerce hacia este, es decir, cuánta presión existe en el compuesto; en la metáfora hace referencia al grado de presión existente en la sociedad entendida como el compuesto, ya sea por un estado opresivo, una guerra, una hambruna… Puede haber sociedades con poca presión, con un gobierno democrático, prosperidad económica, estabilidad… Frente a situaciones de alta presión, con opresión institucional, hambre, guerras…

La presión tiende a reducir la energía atómica al hacer perder energía, es decir, la presión social tiende a reducir la riqueza individual, al impedir su desarrollo y al consumir esta.

Cuanta más presión, más se limita el movimiento, la energía, la riqueza, de los individuos, ya que, de haber mucha energía y alta presión, aumenta la temperatura social, este aumento de la temperatura hace referencia a los choques internos que hay en la sociedad, las luchas sociales, los enfrentamientos… Y al igual que la energía en un compuesto caliente, tiende a perderse por termodinámica, perdiendo energía como compuesto, la riqueza de una sociedad enfrentada a alta presión y temperatura, tiende a perderse por las divisiones y enfrentamientos internos. Este grado de enfrentamientos internos, derivados de la presión-energía existente, lo llamamos tensión.

La tensión social proviene de la cantidad de energía atómica, y la cantidad de presión social existente. Es decir, una sociedad con mucha energía atómica, con individuos muy ricos y libres, puede ver cómo, de aumentar levemente la presión, ya aumenta fuertemente la tensión, derivando en crisis internas que se rebelan o reaccionen fuertemente frente a la presión.

En cambio, sociedades pobres, con poca energía atómica, pueden ver como de aumentar la presión, con una mayor opresión estatal, una guerra… apenas tienen fuerza para reaccionar, derivando en una escasa tensión interna, y por ende incapacidad de gestionar la crisis frente a esta.

La tensión causa una fuerza de rechazo contraria a la presión ejercida, generando una reacción, lo cual permite solventar la crisis, pero también lleva al deterioro económico a largo plazo, al poco a poco perder la energía-riqueza.

A su vez, la consistencia del sistema hace referencia a la

capacidad del sistema de contener la velocidad interna sin romperse, es decir, la capacidad represión, o de reprimir, la tensión social causada por la presión, y la energía interna. Por ejemplo, una sociedad muy consistente puede contar con mucha capacidad de aguanta una elevada tensión, sin romperse, mientras que otras, de aumentar la tensión, rápidamente cede el sistema, saltando por los aires, "explotando" o entrando en revolución.

El sistema prioriza los recursos en su consistencia, en no romperse, con lo que cuando se reducen los recursos sociales, la consistencia tiende a ser lo último en colapsar.

La revolución tiende a darse cuando la alta tensión social, derivada de una alta presión con respecto energía atómica, no puede contenerse por una consistencia del sistema limitada, explotando como sociedad o compuesto y derivando en actitudes revolucionarias. Esto suele darse cuando aumenta bruscamente la presión social, por ejemplo durante la guerra civil rusa ante las derrotas en el frente y el aumento de la opresión estatal con un pueblo igualmente pobre, al estar en el máximo de pobreza posible, no pudiendo empobrecerse más derivando en más presión, misma energía-riqueza (muy baja), más tensión, que ante poca consistencia estatal, estalla la revolución; O cuando aumenta bruscamente la riqueza-energía individual-atómica, con misma cantidad de presión y consistencia, que fuerza a cambios ante una elevada tensión: Por ejemplo el enriquecimiento de las 13 colonias británicas por el comercio en el siglo XVIII, que ante una misma presión estatal británica, derivaría en una alta tensión no contenible por parte del gobierno británico al ser poco consistente, derivando

en la revolución americana y en los Estados Unidos de América, debido a que si bien la escalabilidad y capacidad bélica Americana no era muy significativa, el fuerte apoyo francés español y en parte holandés, decanto el conflicto.

En cambio, sociedades donde el aumento de la presión se hace poco a poco, puede ver como nunca estalla por los aires, al nunca superarse la consistencia del sistema, derivando en cada vez menos energía atómica, al poco a poco perder energía el sistema cuando se aplica una mayor fuerza externa.

Por ejemplo, en sociedades autoritarias como la cubana o la venezolana, previamente más ricas que ahora, la opresión del sistema sucedió poco a poco, y a su vez, el empobrecimiento social por el deterioro económico y el aumento de la tensión fue gradual. Esto derivo en que nunca se sobrepasó la consistencia del sistema para aguantar la tensión, llevando a que se mantenga el sistema, con una sociedad cada vez más pobre al perder la energía por tensión a largo plazo, con cada vez menos energía atómica, que genera cada vez menos tensión siempre contenida, aunque la presión aumente, no viéndose en condiciones de rebelarse nunca ante una escasa tensión real derivada de una escasa pobreza que nunca estalla el sistema.

Desde esta perspectiva, las sociedades ricas en situación de crisis leve, donde los individuos pierden energía, donde aumenta la presión, pero la consistencia no se deteriora significativamente (al los recursos usarse de manera prioritaria por el sistema, en la consistencia del propio sistema para que no se destruya), pudiendo contener la presión, deriva en sociedades más autoritarias, con menos energía atómica

(riqueza), con menor tensión social pese a la presión al deteriorar la economía, y más estabilidad interna.

Mientras que las crisis graves, que deterioran hasta la consistencia del sistema, derivan en que el aumento de la presión, no se traduce en una reducción de la energía atómica, al ya haber llegado al límite de energía mínimo (sociedades paupérrimas, sin nada de riqueza, con hambrunas, que no pueden ser mas pobres). Es por ello por lo que este aumento de la presión no puede reducir más la energía, derivando en más tensión, y ante un sistema poco consistente, estalla la revolución.

En este sentido, lo que determina que una sociedad se deteriore lentamente, o estalle la revolución, se fundamenta en si el sistema puede contener con su consistencia la tensión social, o no. Y a su vez, que la revolución tienda a triunfar, o a fallar, depende de la capacidad escalar y enfocar la sociedad, ya sea mediante una gestión militar centralizada en una guerra, o descentralizada en una guerrilla, pero siempre de manera concentrada. Lo cual tiende a llevar la revolución a países pobres, altamente estatales, y fuertemente concentrados, al contar con individuos débiles, mientras que tiende a fallar en sociedades ricas, individualistas, poco concentradas y escalares.

5.3 Centralización según la situación

Pese a este magnífico resultado productivo en la economía circular cerrada, la economía soviética, al igual que todas las

economías centralistas, presentó ineficiencias económicas en economías no circulares cerradas, siendo mayores estas ineficiencias a cuanto más importante era la adaptación a la demanda en el valor de la mercancía cuando el mercado puede conseguir toda la producción necesaria.

En las etapas iniciales, donde la URSS estaba devastada a inicios de la década de 1920, la intensidad de la demanda era muy elevada y centrada en bienes de primera necesidad fruto de la pobreza.

En estas mercancías con escasa o nula incertidumbre, un modelo centralizado y escalar como el soviético pudo maximizar la producción de estos bienes de primera necesidad en una situación de nulo ahorro y escasa escalabilidad del mercado; aumentando el consumo calórico per cápita y la altura promedio derivada, alfabetizando a la población, construyendo vivienda básica creando ropa básica y enseres simples para la población…, llevando una sociedad tercermundista a una sociedad en vías de desarrollo de manera eficiente.

Según la economía se desarrolló, la intensidad de las mercancías disminuyó y se descentralizó en torno a los individuos, causando una mayor relevancia de la adaptación a la demanda, y una mayor falta de rentabilidad en la industria de bienes de consumo a cuanto más se desarrollaba la sociedad, debido a la sobrecentralización, falta de competitividad y poca meritocracia basada en resultados.

En este sentido, la URSS fue eficiente consiguiendo que su población dejase de ser pobre, pero no fue eficiente consiguiendo que fuese rica, en torno al desarrollo de la

industria de consumo civil, no llegando a conseguir una distribución eficiente de bienes de baja intensidad de demanda de su época, como radios, coches, electrodomésticos, ropa de calidad… de forma proporcional al mundo capitalista, causando ineficiencias y pérdidas económicas cada vez mayores pese a los intentos de descentralizar, aún con ineficiencias ya existentes con Stalin.

Mientras que las sociedades dirigistas tuvieron una gran capacidad de escalar su economía, maximizando la producción de bienes de la industria pesada, como el hierro, el carbón, el acero, la electricidad, el petróleo o las grandes maquinarias, con una capacidad de aumentar el calórico per cápita, de alfabetizar a la población o de otorgar una vivienda básica y otras cuestiones vitales independientes de la adaptación a la demanda en situaciones de pobreza donde no se satisface toda esta, aun menos rentables en su competitividad y calidad como mercancía, su capacidad de desarrollar una industria ligera de bienes de consumo y baja intensidad de demanda siempre fue fallida.

Primero con Stalin, donde, tras la Segunda Guerra Mundial y la reconstrucción soviética, se fijaron cuotas de producción de industria ligera para transicionar la economía ya reconstruida hacia la economía civil.

Estas cuotas no se cumplieron, a diferencia de las cuotas de la industria pesada-escalar que siempre sobresalían en los planes quinquenales. Las medidas de descentralización económica posterior mejoraron la industria civil, aunque disminuyó la participación social, gradualmente aumentando la oligarquización al perder poder el estado central conectado con

las bases sociales por los soviets, los cuales eran sindicatos de trabajadores construidos por capas que llegaban hasta el propio centro del estado. Siendo fortalecidos los industriales regionales que ganaron autonomía con la descentralización, los cuales manejaban con mayor libertad la industria sin conexiones directas con la base social.

Aun con este ligero aumento de la competitividad y meritocracia resultadista siguió lastrando problema de falta de adaptación a la demanda ligado a una industria fundamentada en una repartición de la financiación ineficaz, además de una escasa competitividad. Ligado a ello un menor interés social en ciertas mercancías, una demanda eventual menor, una necesidad de valor de compensación mayor y una menor rentabilidad base con mayor tendencia a infravalías estatales; infraproducción de determinadas mercancías ante una mala gestión burocrática, con colas y desabastecimiento, y sobreproducción de otras. Con trabajos menos rentables en sí. Con crisis de stock nunca vendido... Haciendo que la economía fuera ineficiente con mercancías poco competitivas y eventualmente entrando en crisis.

Agravada una vez, la sociedad ya era una economía principalmente civil en torno a la industria de consumo de alta incertidumbre, llevando a un grave estancamiento eventual, especialmente en las zonas más desarrolladas de la Europa oriental, al ser las zonas donde más importante era la adaptación a la demanda derivado de ser las zonas más prósperas. Esto terminaría llevando a un fuerte descontento social ante la exigencia de reformas para compensar la escasa competitividad de sus mercancías con respecto a las

occidentales. Fomentando la tendencia aperturista y en favor de la competitividad mediante ideas promercado. Además, el surgimiento de una clase media derivado de una relativa estabilidad favoreció las inclinaciones demócratas y pequeño burguesas liberales, por lo previamente explicado sobre las tendencias ideológicas por clase, en lugar de los movimientos obreros.

Lo mismo sucedió en la China maoísta en la etapa más dirigista y en el bloque del este en su conjunto a la hora de transicionar desde el industrialismo pesado, a la economía de bienes de consumo.

Aunque en alguno de estos países se llegó a desarrollar una industria de consumo al margen de su rentabilidad por el fuerte apoyo económico exterior, que compensaba las pérdidas con la ayuda.

El caso más señalado sería el de Albania, que, en las luchas por el poder del bando socialista en la Guerra Fría, entre 1945 y 1991, donde el mundo capitalista, y el socialista, se enfrentó entre sí por ver qué modelo llevaba a más desarrollo, gozó de inmensos apoyos económicos para ganar su favor entre los distintos bandos del bloque socialista, primero yugoslavos, posteriormente soviéticos y posteriormente chinos, dispuestos a comprar su apoyo con lo que compensaban las infravalías estatales.

Esta dinámica terminaría con el distanciamiento de China tras la desmaoización, donde la Albania plenamente independiente, sin aportes económicos, empezó a tener problemas económicos de estancamiento en la industria de consumo en la última etapa entre 1978 y 1985 previa transición al capitalismo en 1991, conservando el dirigismo estatal pleno

de la economía con fallas económicas consecuentes entre 1978-1985, que pese a la reticencia del estado en su intención inicial de continuar con el modelo pese a los fracasos, finalmente forzaría a una transición al capitalismo gradual entre 1985-1991, en su caso mal gestionada cayendo en víctimas de mafias y oligarquías por la escasa participación social en el nuevo modelo de mercado.

Las economías planificadas, al tener un intrínseco peor sistema de adaptación a la demanda, tuvieron siempre una industria de bienes de consumo mucho menos competitiva que la occidental capitalista, en todos los modelos, en todas las épocas. A diferencia de la pesada, nunca se equiparó al mundo capitalista. Además, la industria pesada, con alta dependencia de la escalabilidad, nunca llegó a alcanzar la misma cuota de rentabilidad, ya que, aunque la adaptación a la demanda es un factor poco relevante en el valor de estas mercancías, sigue teniendo influencia ligada a su necesidad de uso en la producción de bienes de consumo, en este caso de menor rentabilidad.

Pese a que las cuotas de producción de la economía estatal eran capaces de igualarse a la capitalista y superarlas, la rentabilidad de esta industria fue siempre menor por su escasa transformación en bien de consumo valioso en comparación. Pero teniendo circunstancialmente la capacidad de producir más que la economía capitalista en el aspecto considerado, especialmente en situaciones donde es necesario maximizar la producción de determinada mercancía en círculos económicos estatales cerrados.

5.4 Síntesis

De este análisis sacamos varias conclusiones, y es que ninguno de los modelos fue intrínsecamente mejor que su enemigo político. Los Aliados capitalistas-liberales fueron totalmente inoperantes e incapaces de movilizar sus economías y sociedades en la década de 1930 de cara a una crisis y la guerra inminente previsible, ocurriendo lo mismo con las vertientes capitalistas liberales durante la guerra civil china, la coreana, la rusa o la vietnamita, venciendo solo en sociedades ricas con escasa escalabilidad potencial del bando socialista o división anarquista, perdiendo la mayor parte de las veces debido a la gran cantidad de derechos individuales existentes, donde nunca pudieron obligar a los empresarios a dejar de producir masivamente los rentables coches para escalar sus recursos concentrando sus industrias en la producción bélica. No pudieron iniciar planes de movilización equivalentes a los soviéticos, de forma tan rápida, contundente y anticipada. No pudieron movilizar de forma obligatoria a la sociedad de cara al esfuerzo bélico.

No pudieron, en resumen, escalar sus sociedades para concentrar los esfuerzos de estas en el ejército, en la mercancía necesaria para solventar la crisis, por la menor escalabilidad potencial del modelo capitalista y su individualismo, llevando a ser aplastados por la engrasada máquina de guerra alemana en las partes iniciales de la contienda pese a que la suma de población y de poder industrial de los Aliados, con apoyo estadounidense, era bastante mayor que la alemana al inicio de la guerra. A ser derrotados por los soviéticos en la guerra civil rusa, por los maoístas en la China, el bando socialista en la

vietnamita o los Juche en la coreana…

A su vez, los estados socialistas nunca pudieron adaptarse a la demanda en las situaciones de paz en la misma medida que los países capitalistas, generando ineficiencias económicas en todos los modelos; donde a más importancia de la economía civil y de la industria de bienes de consumo en la evolución económica de la sociedad, lejos de los tiempos de guerra, donde el desarrollo productivo está cada vez más enfocado en la satisfacción individual y en su desarrollo material debido a la descentralización de la intensidad de la demanda y su disminución en torno a mercancías menos primarias; más ineficiencias en adaptarse a la demanda individual presentaron los países colectivistas-estatistas. El modelo estatal en economías de alta importación de la adaptación a la demanda terminaría provocando estancamientos, sobreproducción de mercancías que acababan en stock, infraproducción de otras que acababan generando colas y mercados negros, mercancías poco competitivas en general… y tras ello crisis económicas y debilitamientos generales ligados al exceso de infravalías estatales, llevando eventualmente a su destrucción como modelo político ante crisis económicas.

Esto lleva a que, eventualmente, las economías donde se permite esta adaptación basándose en la propiedad privada de medios de producción y la libertad de financiamiento o gestión terminen por en situaciones de paz y prosperidad, crear una industria más competitiva adaptable y ligada rentable en torno al consumo, siendo mejor a cuanto más se permita esta dinámica. Terminando por vencer la guerra fría entre

capitalistas y socialistas el bando capitalista por la incapacidad del bando socialista de desarrollar una guerra a gran escala por la amenaza de la destrucción mutua asegurada basada en las bombas atómicas, viéndose obligados a competir en una guerra económica por ver qué modelo llevaba a un mayor grado de desarrollo industrial vinculado a la economía civil, a la capacidad adquisitiva de las clases medias y a la capacidad económica en tiempos de paz, atendiendo a la eficiencia productiva atendiendo al modelo político-económico; de donde terminarían todos los modelos socialistas derrotados en largo plazo, pese a las eventuales victoria en el corto plazo durante las guerras.

5.5 Conclusión

De esto podemos entender dos cuestiones: los modelos con mayor capacidad de concentrar la financiación tenderán a una mayor escalabilidad potencial en determinada cuestión, no necesariamente rentable, y los modelos con una mayor adaptación a la demanda en la financiación tenderán a una mejor producción en los sectores donde esta tenga relevancia, gozando de mejor capacidad de consumo y desarrollo a largo plazo de poder el mercado satisfacer toda la demanda con la escalabilidad suficiente.

Las economías con un componente más dirigista, centralizante y planificado, en general en torno al Estado, por ende, tienden a tener buenos resultados en escalabilidad económica, siendo capaces de concentrar los recursos en los aspectos que se consideran.

A su vez, los bienes de consumo, al no depender tanto su valor de su eficiencia, sino de la flexibilidad a la demanda, las sociedades que tienden a distribuir el capital, invirtiendo y financiando mejor en un contexto más libre, competitivo y resultadista, basándose en los medios de producción que mejor se adaptan a esta demanda, tienden a una industria de consumo más rentable.

Por ende, el Estado es más eficiente cuando el mercado no puede satisfacer toda la necesidad de una mercancía vital o indirectamente vital por su menor escalabilidad con respecto al estado, o cuando se produce en círculos económicos cerrados ante una necesidad de maximizar la producción de determinada mercancía.

Mientras que el mercado es más eficiente cuando se puede, mediante este, escalar la producción para satisfacer toda la demanda contando con la eficiencia productiva necesaria, pero teniendo más adaptabilidad y competitividad con respecto a esta.

En situaciones de crisis, al necesitar concentrar los esfuerzos sociales en solventarla, ligado a la centralización y aumento de intensidad en la demanda de los bienes necesarios para ello, se prescinde de las mercancías con baja intensidad de demanda asociada a bienes de consumo e industria ligera; la centralización eventual aumenta la escalabilidad, permitiendo solventar la crisis con mayor facilidad.

Por la contraparte, en situaciones donde no haya estas mismas crisis circunstanciales o de pobreza, las economías capitalistas-liberales desarrollan una mejor adaptación a la

demanda, debido a que la pérdida de concentración de intensidad de la demanda ante la inexistencia de crisis lleva a descentralizar estas necesidades en torno a la necesidad individual de cada persona, en base a sus circunstancias, gustos y personalidad, valorando más la competitividad y la meritocracia resultadista en la adaptación. Llevando a una mejor economía civil, un mayor desarrollo de bienes de consumo e industria ligera, tecnológica y de sectores servicios por la importancia de la adaptación a la demanda en el valor de la mercancía, basándose el consumo y la producción en torno al individuo y su necesidad subjetiva de mercancías de baja intensidad de demanda y alta incertidumbre.

5.6 Comparación de muertos

A la hora de analizar los muertos tanto por modelos capitalistas o estatistas encontramos que la cifra de muertos en términos generales es bastante similar, independientemente de si los muertos por el comunismo son 50 o 100 millones de muertos, o los muertos del capitalismo que se baraja en cifras similares o mayores, incluyendo todas las masacres y genocidios ocurridos en el siglo XIX y XX en China durante los siglos de la humillación, India con la opresión británica y las hambrunas, Filipinas con el genocidio Estadounidense, Irlanda con la hambruna de la patata, África con genocidios múltiples en el Congo Belga, en Herero y Namaqua, en Argelia, Libia, Madagascar, El África oriental Alemana, Sudán... y América del Norte o sur contra indígenas ya sean de la Patagonia, Estados Unidos, o Canadá, o los muertos de la Primera Guerra Mundial, con el enfrentamiento de distintas potencias

imperiales por los intereses económicos y políticos de empresarios y políticos en ganar territorio.

Donde a causa de los intereses económicos de los empresarios y del mercado de países coloniales en sus necesidades para industrializarse se llevaron a cabo barbaridades de todo tipo. Incluso excluyendo modelos oligárquicos no propiamente de mercado libre, como pudo haber sido la Alemania nazi especialmente en el último periodo.

A la hora de comparar los muertos de ambos modelos, no se deben comparar los muertos de modelos estatistas en su etapa de transición del agrarismo al industrialismo con respecto a los muertos en sociedades capitalistas ya industriales, desarrolladas, civilizadas, o en países pequeños desarrollados aceleradamente por apoyo externo, con capacidad de sustentarse en un estado de derecho desarrollado con separación de poderes y en un mercado fuerte capaz de satisfacer la demanda desde el inicio.

Es decir, se deben comparar los muertos de ambos modelos en la misma etapa, la transición del agrarismo al industrialismo, en modelos de propiedad privada y libre mercado y en modelos plenamente estatales. No tiene sentido comparar los muertos de sociedades estatistas en su etapa de industrialización con los muertos de sociedades de mercado ya desarrolladas e industrializadas, sustentadas en un estado de derecho, en unas clases medias fuertes con gran poder adquisitivo, con buena organización social, mediante una democracia universal, respeto a los derechos humanos...

Los muertos del capitalismo ocurrieron antes que los del comunismo, pero en cifras similares, no siendo por ende la

mortandad un factor determinante a la hora de analizar los modelos, debiendo centrar el análisis en los resultados industriales, económicos y sociales a la hora de entender las características prácticas de cada uno, aún con sus costes asociados, para entender tanto el modelo de estado como el de mercado, con sus puntos fuertes y débiles, de los que sacar una conclusión general.

En este sentido, el mundo moderno no es ni el capitalismo industrialista del siglo XIX; antisindical, con una democracia censitaria donde solo votaban los ricos, de carácter imperialista y colonial, con un estado totalmente asociado con los grandes capitalistas, ni es tampoco el socialismo industrialista soviético, antimercado, contrario al comercio, que no consideraba la relevancia de la competitividad o la adaptación a la demanda en la producción...

El modelo de mercado debe compararse en su etapa de industrialización, como fue el capitalismo del siglo XIX, con el de estado en el mismo proceso, como fue el soviético o el maoísta. El modelo de mercado liberal moderno, como el suizo, el singapurense o el inglés, debe compararse con el modelo estatal moderno, como el danés o el chino.

El mundo moderno proviene de partes de ambas corrientes, que, corrigiéndose a sí mismas en sus principios desde sus propias contradicciones y errores prácticos, en buena medida desde la crítica y principios de la contraparte, han llevado a los sistemas políticos actuales, ya sean más estatales o de mercado, entendiendo las debilidades y fortalezas eventuales de ambos y entremezclando estos**.**

Capítulo 6: Colectivismo vs. individualismo

Y de aquí podemos solucionar el problema filosófico histórico basado en primar el colectivo al individuo, o el individuo al colectivo.

En la medida en que la sociedad tenga una alta intensidad de demanda, común a la sociedad por la situación de crisis social, ya sea circunstancial o de pobreza, se estandariza la demanda, es decir, la demanda se basa en la mercancía necesaria de forma común a toda la sociedad. En este sentido, la demanda se centra en el colectivo de forma mayoritaria al ser el grueso de la demanda total demanda colectiva; y por ende la producción, la economía y la sociedad se enfocan en la demanda colectiva. Primando a nivel filosófico el colectivismo para incentivar esta misma tendencia a estandarizar la sociedad ante la necesidad común.
Primando la escalabilidad, tanto en el consumo como en la producción, como en la economía como en la sociedad general.

En una guerra, tanques, aviones o fusiles; en una pandemia, mascarillas, medicamentos, construcción de hospitales; en una hambruna, producción de alimentos y cartillas de racionamiento…

Basando la sociedad filosóficamente en el colectivo.

Mientras que en situaciones donde la intensidad de la demanda sea menor y esté más descentralizada, por ausencia de crisis,

prosperidad y capacidad del mercado de suplir toda la demanda, se consigue satisfacer toda la demanda de mercancías de alta intensidad de demanda; esto lleva a un mayor interés social en los bienes de consumo de baja intensidad en la economía y al interés subjetivo y variable en estos, al ya haber satisfecho la necesidad de bienes de alta intensidad de demanda y, por ende, pudiendo buscar satisfacer necesidades menos primarias, de menor intensidad de demanda.

En esta situación la demanda no tiende a ser mayoritariamente una cuestión ligada a mercancías de alta intensidad de demanda común a toda la sociedad, sino que mayoritariamente la demanda está formada por mercancías de baja intensidad, con un interés de la población muy variable en estas dependiendo de cada individuo.

En este sentido, la demanda individual de baja intensidad es la mayor parte de la demanda y, por ende, se enfoca tanto la producción, como la economía, como la sociedad a nivel idiosincrático en la demanda individual, y no en la demanda colectiva. Prevaleciendo el individualismo como forma de asegurar esta misma flexibilidad y libertad a la hora de consumir, producir y, por ende, relacionarse, basando el desarrollo social y la economía en el consumo individual con mayor autonomía y mayores derechos individuales ante unos individuos con mayor poder.

La tendencia hacia el colectivismo o el individualismo debe variar según la necesidad social con base en las circunstancias internas y externas, el tipo de consumo, y las necesidades de producción.

Capítulo 7: Circunstancialismo político

Según el valor de las mercancías socialmente necesarias, se inclina a la eficiencia productiva o a la adaptación a la demanda, atendiendo a qué mercancías son las más necesarias a nivel social o individual, los modelos más escalares o adaptativos ganan o pierden influencia, a partir de ahí primando la centralización estatal económica escalar, o la descentralización mercantil basada en la adaptación a la demanda de baja intensidad y alto impacto del valor de compensación en la producción, y a partir de ahí primando el colectivismo o el individualismo como principio económico-social con base en el tipo de demanda y en las necesidades de producción.

Es por ello por lo que, ante la crisis o la pobreza, el Estado debe tender a adaptarse buscando aumentar su escalabilidad potencial, debiendo llegar a situaciones tan centralistas como la stalinista de ser necesario debido a una crisis distópica que obligue a concentrar todos los esfuerzos sociales en algo mediante el estado de manera centralizada y planificada mediante la fuerza.

Y a su vez, en caso de ausencia de presión social, debe adaptarse liberalizándose, permitiendo la adaptación a la demanda ligada, pudiendo llegar a una situación hipotética utópica libertaria o incluso anarcocapitalista, donde el estado se reduce al mínimo, o incluso desaparece, de no existir ninguna presión social, como guerras o pandemias, incluyendo la pobreza, debido una riqueza social extrema donde toda la

población puede satisfacer sus necesidades por sí mismos desde su propia riqueza, de forma voluntaria, con un mercado capaz de satisfacer todas las necesidades de manera voluntaria mediante intercambios; habiendo toda la escalabilidad necesaria en el mercado y todo el poder de consumo autosuficiente en la ciudadanía. Además sin que haya crímenes, o cualquier otra cuestión ligada a una necesidad de escalar la producción o centralizar el consumo o la organización, no siendo necesario solventarlo vía centralismo por ende, debiendo varías la entropía social entendida como la autonomía-libertad individual, pudiendo ser totalmente liberales, o totalmente estatales, según circunstancialmente es necesario.

7.1 Crisis de producción

Hay dos tipos de crisis productivas: las derivadas de una sobrecentralización no justificada, que lleva a una pérdida de capacidad de adaptación a la demanda individual flexible y a ineficiencias del sector productivo; crisis de sobre centralización de la producción, ya sea en propiedad, financiación, regulación o carga impositiva, en tiempos de estabilidad, generando una incapacidad de adaptarse a una demanda descentralizada y de producir de manera rentable y competitiva.

Y a crisis derivadas de la incapacidad de centralizar y escalar la economía según aumenta y se concentra la intensidad de la mercancía, que lleva a crisis de incapacidad de solucionarla, haciéndolo a un coste mayor del que sería en caso de una economía escalar, ya sea en una guerra, una pandemia,

el crimen, la pobreza, una hambruna, el desempleo… o no pudiendo solventar la crisis o manteniendo una pobreza crónica.

7.2 Crisis de consumo

Sobrecentralización:

Cuando se sobrecentraliza el consumo de manera planificada, se pierde la capacidad de satisfacer la necesidad de mercancías de baja intensidad, alta incertidumbre y poca capacidad de planificación a nivel individual, perdiendo consumo potencialmente y, por ende, desincentivando la producción. A su vez, la sobrecentralización del consumo mediante financiación y ayudas excesivas supone una carga impositiva en los sectores productivos que genera ineficiencias que no llevan a un aumento de consumo significativo, sino al ahorro, al no ser estas ayudas y este gasto estatal necesario.

Subcentralización:

Cuando no se da la centralización necesaria, en caso de planificación en una crisis grave, se tiende a dar una incapacidad de consumo de grupos poblacionales que lleva a la eventual muerte por no repartir de la manera más proporcional la mercancía existente, o a no poder mantener el consumo necesario mínimo por pobreza, amenazando con desacelerar la economía y llevando a la crisis retroalimentada sin límite.

7.3 Desarrollo económico

El proceso de desarrollo económico se desarrolla desde una base agraria de la que proceden todas las economías primitivas, este proceso parte por un desarrollo inicial de manufacturas de bienes de primera necesidad, como ropa o enseres básicos vitales, estos necesitan el desarrollo gradual de una industria de gran escala basada en materias primas, y producción industrial pesada, lo cual libera mano de obra de la labor agraria al ser el campo cada vez más productivo con mejoras técnicas, llevando a satisfacer las necesidades vitales y a demandar mercancías que satisfacen necesidades cada vez más secundarias, llevando a una producción de cada vez menor intensidad en la demanda y más de la adaptabilidad a esta.

A veces se desarrolla primero el industrialismo pesado y posteriormente la manufactura con una industria ya desarrollada, pero siempre tiene el patrón común de basar el desarrollo en una primera etapa escalar de mercancías de alta intensidad, para gradualmente transicionar a mercancías de intensidad cada vez menor, con cada vez más importancia de la adaptación a la demanda y la competitividad en la producción.

Los países en su etapa de industrialización pesada tienden a necesitar aumentar la escalabilidad para competir con otras industrias de otros países y permitir unos beneficios económicos ligados a la eficiencia productiva, para reinvertir más allá de la economía de subsistencia agraria.

El mercado escasamente desarrollado en economías de subsistencia no presenta la escalabilidad suficiente debido al escaso ahorro y capacidad de venta de mercancías más allá de la propia subsistencia, como para llevar a cabo el costoso

proceso de industrialización pesado, que requiere elevada inversión, concentración de capital y escalabilidad potencial, necesitando al Estado para la coordinación o la dirección directamente de la producción, aumentando esta productividad, vendiendo los productos y reinvirtiendo esto de manera muy escalar para desarrollar el industrialismo en la medida necesaria, previa transición a bienes de consumo.

El intervencionismo estatal como forma de escalar la producción en la transición del agrarismo al industrialismo pesado es una constante histórica justificada por la necesidad de coordinar la producción para masificar la productividad de sectores con poca importancia de adaptación a la demanda y mucha de la escalabilidad ante un mercado privado no lo bastante escalable, ya sea de manera totalmente estatal como fue la URSS o la china maoísta, o coordinando grandes empresas y granjas colectivas como fue en el mundo capitalista.

Durante la transición del agrarismo a este industrialismo, los países tendían a colectivizar y centralizar la producción agraria como forma de escalar esta producción, siendo más productivos y necesitando menos mano de obra trabajando en el campo para producir todo lo necesario, con ello abaratando los costes de la mercancía agraria, producir más de lo necesario para la subsistencia permitiendo un ahorro mínimo a reinvertir y usando la mano de obra agraria no necesaria en el campo en los procesos industriales, con salarios más bajos, permitiendo que el proceso sea rentable y sostenible con un valor de mercancías agrarias más bajo por el excedente que permitía a los trabajadores subsistir.

Este fenómeno ocurrió en el mundo capitalista con el

proceso de acumulación originaria, donde los grandes terratenientes y el estado expropiaron las granjas comunales, empeorando la calidad de vida de los campesinos que las poseían, pero escalando la producción al centralizar esta, permitiendo una mayor productividad asociada a mejores técnicas agrarias.

En el mundo socialista, pasó mediante la expropiación y dirección totalmente estatal, aumentando la escalabilidad potencial, pero generando fuertes descontentos entre propietarios por la expropiación brusca que llevó a actos de sabotaje y de hambrunas consecuentes, como fue la hambruna soviética de la década de 1930, además de una tendencia a la ineficacia estatal en el corto plazo por las dificultades logísticas y de organización por la transición rápida durante la centralización y redistribución masiva de la tierra.

Ambas maneras tuvieron inconvenientes originados en que se expropió injustificadamente, ya sea de manera privada o estatal, llevando como consecuencia un empobrecimiento de los campesinos en el proceso de industrialización al no distribuir eficientemente los beneficios entre los campesinos y los terratenientes, con un poder de consumo del campesinado en general menor, o no coordinarlos con su colaboración, preservando el derecho de propiedad aun con gran dirigismo estatal en el proceso de escalar la producción, llevando a eventuales revueltas, sabotajes y hambrunas.

En la medida que la base y justificación de estas medidas de centralización es masificar la producción para disponer de mano de obra en la industria y crear excedente agrario, no es necesario un periodo de expropiación para llevar a cabo la centralización necesaria para concentrar recursos para financiar

las mejoras técnica agrarias, pudiendo simplemente usar el estado para coordinar de manera obligatoria la producción de los campesinos y propietarios, preservando su derecho de propiedad, pero obligando a una gestión más planificada centralizada y potencialmente estatal de manera intervenida, cobrando impuestos proporcionales a la necesidad para financiar el desarrollo técnico y masificar la producción, compaginando el derecho de propiedad, evitando sabotajes o pérdidas de poder adquisitivo de los campesinos en favor de unos capitalistas excesivamente beneficiados, con una gestión centralizada planificada y escalar de la producción agraria en su transición al industrialismo.

Posteriormente, tanto los países capitalistas como los socialistas tuvieron un periodo inicial de fuerte intervención estatal para coordinar la producción privada o social industrial pesada de una manera muy escalar en torno a mercancías de alta intensidad de demanda de manera obligatoria, conservando cierta competitividad y adaptación a la demanda en el modelo privado, o de manera totalmente estatal, aumentando la escalabilidad potencial, aun sacrificando la adaptación a la demanda en el desarrollo temprano.

En este sentido, ambos se liberalizaron gradualmente con el objetivo de fomentar la competitividad y la adaptación a la demanda de mercancías de cada vez más baja intensidad; la excepción fueron los países que, por inversión extranjera, pudieron saltarse pasos desarrollando economía de alto valor añadido directamente.

Es por ello por lo que los países pobres requieren un desarrollo del estado y de la escalabilidad industrial con la que

cimentar la economía y la reinversión, gradualmente transaccionando a una liberalización, eventualmente centralizable de haber crisis.

Como he mencionado, el estado tiene una ventaja competitiva con el mercado a la hora de ser capaz de alcanzar cuotas de producción mayores, aun eventualmente menos rentables por una adaptación a la demanda menor. Es por ello por lo que el estado gana protagonismo económico cuando el mercado no puede por sí mismo satisfacer la producción necesaria de mercancías por una escasa escalabilidad de este.

Desde esta perspectiva, las sociedades pobres deben escalar la producción mediante el ahorro y la inversión, usando el estado como herramienta para aumentar la escala, mientras que la sociedad rica, que ya tiene ahorros y la escalabilidad productiva necesaria, requiere usar el ahorro atesorado en consumo y producción para acelerar el ciclo económico, aumentado el consumo y la producción de forma retroalimentada, especialmente en mercancías pluscuamperfecta o perfectamente elásticas, para que el aumento del consumo efectivamente aumente la producción mediante el desatesoramiento. Debiendo diferenciar las sociedades con economía de subsistencia sin ahorro, con necesidad de ahorrar, y escalar la producción, y la economía desarrollada con ahorro atesorado, que requiere catalizar el atesoramiento, hacia la producción y el consumo para acelerar el ciclo contando con la escalabilidad necesaria.

En la medida en que, en situaciones sin crisis ni pobreza, el mercado puede industrializar un país con coordinación estatal y

altos impuestos para financiar el estado y unas ayudas al consumo fundamental, con una importancia de la adaptación a la demanda mayor en la transición a bienes de consumo, el proceso de industrialización tiende a basarse en grandes industriales coordinados por el estado enfocado en el desarrollo plenamente civil, gradualmente liberalizados. Mientras que en caso de que haya una crisis o amenaza que lleve además a necesitar maximizar la producción de determinada mercancía que el mercado no puede por sí mismo, esto puede hacerse de manera totalmente estatal, como fue el proceso de industrialización vinculado a la militarización de cara a la futura guerra en la URSS. En este sentido, se tiende a hacer una curva basada en el grado de estatismo necesario durante el desarrollo de una sociedad, basándose en la producción de mercancías de alta intensidad, baja incertidumbre y alta relevancia de la productividad en base a la escalabilidad, base de la economía, en situaciones de escaso desarrollo del mercado en economías de subsistencia, el cual requiere la dirección estatal para ser capaz de llevar a cabo la industrialización. O en la adaptación a la demanda y la competitividad mediante la liberalización, según la economía se desarrolla y la adaptación a la demanda individual de baja intensidad gana primacía en mercancías cada vez menos fundamentales, con un mercado cada vez más desarrollado y capaz de suplir la demanda de mercancías necesarias sin ser relevante una mayor escalabilidad estatal al mercado escalar todo lo necesario.

En este sentido, el estado presenta una ventaja al ser capaz de escalar más la producción que el mercado, siendo relevante en

mercancías pluscuamperfectas vitales, especialmente en situación de crisis, al escalar la producción lo suficiente abaratando costes y satisfaciendo la demanda necesaria. Mientras que de poder el mercado escalar la producción todo lo necesario, alcanzando el punto de Ley de rendimientos decrecientes de Ricardo, una mayor escalabilidad estatal no resulta rentable al no mejorar la producción, resultando el mercado más competitivo y adaptable a la demanda, garantizando un mejor valor de compensación, especialmente en estos sectores de alta incertidumbre.

Este principio en la gestión, basado en la primacía estatal o mercantil derivada de la capacidad de escalar la producción para satisfacer toda la demanda vital e indirectamente vital mediante el mercado, o no, necesitando el estado, o no, ya sea para escalar la producción, o asegurar el consumo, será la base de la teoría de la que se provendrá la gestión de servicios, instituciones y necesidades sociales.

Capítulo 8: Teoría No Newtoniana de la Política

Y aquí surge, mi teoría política:

El Estado no tiene una política intrínsecamente correcta; el éxito de una política, independientemente de cuál sea, dependerá del grado de corrupción en la aplicación y de si se aplica de forma correcta con respecto a su circunstancia.

El Estado, lejos de deber tener una ideología considerada intrínsecamente correcta, perpetua o imperecedera, la cual inevitablemente terminará por tener situaciones para las que su aplicación intransigente lleve a la destrucción del propio régimen, debe ser capaz de adaptarse con buen criterio a cada circunstancia.

El Estado debe ser flexible y adaptarse con cada política de todo el espectro político existente con buen criterio, sin acaparación de poder en los procesos de cambio, para lograr la aplicación de la política clave sin acaparación en cada circunstancia.

El Estado debe ser capaz de centralizarse o liberalizarse, a puntos totalmente dirigistas o totalmente liberales, con todos los puntos intermedios, priorizando el colectivo o el individuo dependiendo de la tensión social y su circunstancia

El Estado y la sociedad, como si de los estados de la materia no newtoniana se tratasen, deben poder volverse sólidos, unidos y cohesionados, como si un metal fuese, ante presiones externas (o internas), o liberalizarse a un estado fluido, o incluso hipotético gaseoso, en caso de que estas presiones no existan,

Pueden existir sociedades sólidas, pero con mucha consistencia y organización, que derivaría en gran capacidad de mantener una elevada dureza. Estas sociedades se comportarían como un sólido duro y resistente como un metal, donde la alta tensión por un aumento de la presión no rompe el sistema, manteniendo la capacidad de reacción. Un ejemplo de esta dinámica podría ser la URSS, sociedad sólida y dura como el acero, con capacidad de enfrentarse a guerras mundiales o crisis de todo tipo.

Y, por el contrario, pueden existir sociedades sólidas, pero con poca consistencia, donde la solidez existe por la baja energía social. Sociedades sólidas, pero blandas, como un barro que se rompe fácilmente, se descompone, no reacciona… Sociedades como Cuba o Venezuela … Sociedades desorganizadas débiles y corruptas, ni duras, ni adaptables.

Lo que determina la consistencia del sistema, que permite a una estructura sólida ser dura, o quedando blanda y débil, deriva de la organización existente, ya sea organización social, mediante organizaciones de base que incluya a la sociedad, u organización química, en sólidos fuertemente organizados que permite mantenerse consistente aun con cambios de presión.

La dureza máxima, que permite la mayor resistencia y capacidad de acción posible frente a la presión social, a las

crisis, se alcanza en estados sólidos organizados, pero, pueden existir estados sólidos, muy poco consistentes, que realmente tienen poca tensión, resultando blandos y débiles.

En cambio, la riqueza máxima social, requiere unos individuos muy ricos, es decir, con mucha energía. Esta gran energía individual es incompatible con un estado sólido de alta presión, ya que, si aumenta la energía de un sistema, esto aumenta la temperatura y la entropía, lo cual lleva a pasar de sólido, a líquido y a gas. Si el aumento de energía no aumenta el espacio liberalizándose y aumentando la entropía (libertad atómica-individual), sino que se aumenta la presión para reprimir el ansia del libertad del sistema más energizado, la presión generará un conflicto interno, transformando la energía en enfrentamiento, un calor que se pierde, una riqueza que se esfuma, perdiendo la propia energía-riqueza.

Es por ello por lo que el aumento de la energía-riqueza social, desde una base sólida, necesariamente deriva en un estado líquido o gaseoso, es decir, sociedades con mucha mayor libertad y derecho individual con más entropía, ya que, si no, la propia solidez no flexible termina eliminando la energía-riqueza social desarrollada.
Es decir, la sociedad debe liberalizarse según la presión se reduce, y según la energía social aumenta, para no perder esta.

A su vez, puede haber sociedades fluidas, o gaseosas, pero poco adaptable a su entorno, sociedades o sistemas físicos altamente viscosas, que debido a la desorganización y a las fricciones internas, carecen tanto de la dureza como de la adaptabilidad propia de un líquido fluido o un gas organizado,

sociedades en última instancia débiles y corruptas, que no son ni duras, ni adaptables al carecer de organización, sociedades de pequeños estados pero fuertemente corruptos, con una gran desorganización del mercado que condena a la pobreza, países como Haití, Honduras o Bangladesh.

Es por ello, que el estado debe ser flexible de manera fuertemente organizada desde la base social, de cara a permitir la adaptabilidad o la dureza social según es circunstancialmente necesario. La sociedad, debe ser como si de la materia no newtoniana se tratase, debe poder volverse dura como un sólido, maleable como un líquido, o libre como un gas, pudiendo moverse en todos los grados de entropía, de libertad y autonomía individual, circunstancialmente, según la presión y la riqueza socialmente existente, y por ende según las características socialmente necesarias del sistema para su desarrollo.

Esta flexibilidad, es lo que permite el desarrollo social, permitiendo que los individuos usen su trabajo en su propio interés, permitiendo que el desarrollo individual lleve al enriquecimiento de los individuos, o una centralización estatal y una capacidad de concentrar los esfuerzos individuales no en el interés individual y su progreso, sino en conseguir un objetivo concreto derivado de una crisis o necesidad común a nivel social.

De aquí podemos entender por qué la democracia, un sistema tan absurdo en su premisa (la mayoría tiene razón), algo que tantas veces se ha demostrado erróneo a lo largo de la historia,

es el sistema más exitoso conocido.

Esto es porque es el único sistema político en cuya esencia está la posibilidad de tomar distintas medidas políticas de todo el espectro político, aun siendo el criterio algo impreciso, erróneo o absurdo, como darle la razón a la mayoría.

La simple posibilidad de que el sistema se flexibilice de cara a la demanda social es ya un sistema mejor que aquellos no democráticos, partidos de una ideología tomada como perpetua, imperecedera o perfecta, la cual, inevitablemente, tendrá situaciones en las que su aplicación lleve a la destrucción del propio régimen. La clave del éxito en los resultados de la democracia y su implementación expansiva a lo largo de los siglos radica en su flexibilidad política, combinada con la participación social del modelo; aún no tan escalable en algunas circunstancias, o no tan liberalizable, con un criterio un tanto absurdo basado en la mayoría a la hora de adaptarse, siendo aun así el modelo que ha demostrado tener una mayor adaptabilidad a un mayor número de circunstancias, tendiendo a prevalecer en el tiempo.

Capítulo 9: Individuos y política

9.1 Consideraciones sobre la igualdad de derechos y la variabilidad humana.

La noción de que no todas las personas son iguales y que, en la práctica, no todas las personas «valen» lo mismo en términos de contribuciones sociales o capacidades, es una realidad compleja con profundas implicaciones éticas y políticas.

La evolución humana muestra que las características individuales, incluidas las capacidades intelectuales, las morales y las emocionales, están distribuidas de manera diversa, como se evidencia en la campana de Gauss que describe la distribución normal en poblaciones grandes.

Los individuos evolucionan basándose en una campana de Gauss, una campana donde la mayoría de la población se sitúa en el centro, en torno a la media, y a su vez cada vez menos gente se sitúa en los extremos. El 68 % de la población tiene un cociente intelectual de 85-115, solo un 2 % más de 130 o menos de 70, solo el 0,1 % más de 145 o menos de 55, solo el 0,003 % más de 160 o menos de 40... Esto es aplicable a la práctica totalidad de cuestiones de valor que pueda tener una persona: la inteligencia social, emocional, la empatía, el desarrollo moral, la capacidad de trabajo o esfuerzo, la astucia... incluso cuestiones no medibles, pero que son valorables en una persona.

A nivel evolutivo, el conjunto de valores que dan valor a una persona como ser social (el desarrollo ético moral, el

desarrollo intelectual, la inteligencia emocional que lleve a la comprensión a la empatía, etc.) no es igual en todas las personas, hay personas en un extremo donde la media de estas cuestiones es elevada, más civilizadas, más respetuosas, con unos valores mejores, una gran mayoría de personas en el centro, en torno a la media, y otro grupo minoritario, en el otro extremo, gente barbárica que al no desarrollar determinados principios morales, agreden para vivir mejor a costa de los demás, gente de baja inteligencia que al no entender los funcionamientos sociales tienden a comportamientos antisociales ligados a la violencia, trastornos ligados a baja inteligencia emocional que haga que tiendan a determinados trastornos psicopáticos, donde aun entendiéndolos los ignore, personas que aun estando en la media en algún aspecto, o incluso por encima, en otros aspectos están por debajo de la media, creándose tendencias criminales…

Siempre ha habido gente por delante en el conjunto de estos criterios con respecto a la sociedad humana, gente por encima de la media de la sociedad humana, personajes como los filósofos franceses que en pleno siglo XVIII, durante las monarquías absolutistas posteriores al feudalismo, durante la época de la religión como base social absoluta, ya afirmaban principios políticos como la separación de poderes, la supeditación del Estado a la ciudadanía, la supeditación del monarca a la ley o una eventual república, la igualdad de derechos del ciudadano, la necesidad de anteponer la ciencia a la religión (por ejemplo, Voltaire hizo numerosas afirmaciones prediciendo el declive de la influencia religiosa y la Iglesia, imaginemos lo que supone decir esto en el siglo XVIII, y, por otra parte, lo relativamente cerca de acertar en la medida del

inmenso poder perdido por esta…).
Principios morales, éticos y valores individuales y políticos adelantados a su sociedad, estando muy por delante del promedio, y gente muy por detrás.

En la misma época, mucha gente seguía defendiendo a capa y espada el absolutismo, o incluso la vuelta al feudalismo, la religión como base social absoluta… O gente mucho peor, bárbaros, cuyos valores estarían cerca del animal, basándose en la primacía del más fuerte, justificando todo tipo de agresiones por ello, gente de la que, por desgracia, sigue existiendo hoy en día, aun en menor grado.

En una misma época puedes encontrar personas muy por delante de la humanidad en desarrollo evolutivo, personajes desde Alejandro Magno, pasando por el Jesús de Nazareth histórico, filósofos múltiples y otros personajes ilustres, a gente en las partes más bajas del desarrollo evolutivo, muy por detrás del promedio por múltiples causas que terminan siendo asesinos, vándalos, terroristas, mafiosos, agresores de todo tipo, comportándose atendiendo a la moralidad de la selva o a principios políticos arcaicos…

9.1.2 El desafío de medir y valorar el desarrollo humano.

Una de las complicaciones más significativas en la aplicación de derechos, basada en la capacidad individual, es la dificultad de medir objetivamente el desarrollo humano en sus diversas formas. Aunque ciertos aspectos, como la inteligencia cognitiva, puedan evaluarse mediante pruebas estandarizadas de forma aproximada, características como la moralidad, la

empatía y otras cualidades sociales y emocionales son más difíciles de cuantificar de manera precisa y objetiva.

9.1.3 Limitaciones de los instrumentos de medición.

Las pruebas y evaluaciones existentes pueden ofrecer una visión aproximada del potencial intelectual, emocional o ciertas habilidades específicas de un individuo, pero no capturan completamente la complejidad del desarrollo humano. Además, factores como el contexto cultural, las experiencias personales y la educación juegan un papel crucial en cómo se desarrollan y manifiestan estas capacidades. Esto introduce un nivel significativo de subjetividad y variabilidad en la evaluación del valor o el potencial de un individuo dentro de la sociedad.

Aun siendo medidas imperfectas, a nivel práctico estas tienen utilidad, por ejemplo, adaptando la educación según la capacidad intelectual, asegurando que las personas menos capaces puedan ser útiles para la sociedad, y las más capaces desarrollarse todo lo posible; asegurando un entendimiento de trastornos psicológicos a la hora de adaptar la sociedad o la educación al individuo...

9.1.4 Colectivizaciones en la jerarquía

A lo largo de la historia se ha intentado jerarquizar a los individuos basándose en sesgos como la etnia, el sexo, la religión…

Desde un punto de vista científico, todos los colectivos humanos, cuando se desarrollan en el mismo entorno socioeconómico, educativo y cultural, tienden a tener similares

capacidades en los ámbitos medibles como el IQ o análisis psicológicos, o en resultados personales, con una concentración de éxito laboral o de tasa de criminalidad similar.
La justificación de la teoría racial principalmente proviene de dos conceptos: la tasa de criminalidad de etnias extranjeras en el primer mundo y el IQ-nivel de vida promedio de las etnias de países subdesarrollados; estos dos argumentos son fácilmente rebatibles.

El primero se debe a la mayor tasa de pobreza de los inmigrantes circunstanciales, que les condiciona a una mayor tendencia a la criminalidad, inseguridad, drogadicción… O por factores culturales asociados a valores morales de países pobres, pero no habiendo mayor tasa de criminalidad entre inmigrantes que entre nacionales de no tener una condición de marginalidad y desarrollo educativo, desarrollando tasas de criminalidad y éxito laboral similar.

El segundo es debido a las duras circunstancias para el desarrollo de la civilización en territorio africano y/o selvático, llevando a un menor desarrollo social que permita el desarrollo individual y la sustentación de un Estado de derecho, pero habiendo casos de estados subdesarrollados que, una vez desarrollados, se equipararon en estas cuestiones al mundo civilizado, como podría haber sido Corea.

Esto mismo es extrapolable a todos los colectivos, donde, a la hora de medir su capacidad como personas, en caso de contar con unas circunstancias similares, tienden a un desarrollo similar.

Esto hace que, por ende, cualquier estimación del valor de una persona se base en una colectivización; es erróneo e

imparcial con base en los criterios usados, haciendo que toda jerarquía o priorización que se haga en torno a esto sea injusta y a largo plazo perjudicial.

9.1.5 Valor humano circunstancial o intrínseco.

Se sabe de determinados trastornos o enfermedades que afectan a la conducta, desencadenando trastornos psicopáticos.

Durante la Primera Guerra Mundial, en el frente occidental, hubo una fiebre conocida como «encefalitis letárgica», que causaba unos fallos cerebrales a largo plazo que hacían que personas normales se volviesen similares a personas psicopáticas, en los casos más leves, alterando el comportamiento y adquiriendo un carácter apático y violento, pudiendo ser un agravante de conducta para Hitler o para otros soldados alemanes, pudiendo ser uno de los condicionantes psicológicos que desembocaría en el nazismo.

A su vez, hay medicamentos o accidentes que pueden degenerar las capacidades intelectuales, emocionales o empáticas de las personas, o desarrollarlas.

Es por ello por lo que el valor de las personas se debe entender circunstancial, por el potencial de desarrollo o de destrucción de estos, y no como un valor intrínseco. Si Jesús de Nazareth se hubiese vuelto loco tras unas fiebres y hubiese predicado la necesidad de exterminar a determinado colectivo, en lugar de sus avanzados conceptos filosóficos y políticos para su época, este dejaría de estar en esa parte alta del gráfico.

A lo que por ello, sabiendo que hay personas mejores y personas peores, pero que es circunstancial, con una infinidad de factores, y no objetivable, ya que no hay ningún test que te

permita analizar el desarrollo evolutivo de una persona, además de ser unos valores circunstanciales, debemos a la hora de hablar de los derechos de los individuos tomar a todos, a priori, como iguales, en la medida en que no hay una forma de estimar objetivamente el desarrollo de una persona, y a su vez en la medida en que circunstancialmente esto pueda cambiar, el margen de cambio suele ser pequeño al haber un enorme factor genético o basado en el desarrollo intelectual-emocional de la infancia.

Es difícil que un psicópata con 75 IQ pase a ser una persona de alta inteligencia emocional con 200, casi imposible hoy en día, aunque en raros casos pueda darse el proceso inverso. Aun así, la incapacidad de cuantificar este o mejor o peor nivel de desarrollo a nivel objetivo y completo hace que, por muy obvio que sea cualquier jerarquía que se haga atendiendo a ello, sea partiendo de un criterio necesariamente no objetivo, por ende, sesgado, y por ende circunstancialmente injusto, llevando a una peor sociedad en la medida en que este sea corruptible e impreciso.

Aunque en un futuro hipotético esto pueda cambiar y ser eventualmente cuantificable de forma objetiva en algún grado, si es que es posible, que lo dudo, por la infinidad de factores que afectan, hoy por hoy no lo es.

Es por ello por lo que todos los modelos políticos que parten de una jerarquía de derechos intrínseca en la práctica tienden a ser ineficientes, al posicionar a individuos en la jerarquía no por resultados y capacidad circunstancial, sino por un criterio intrínseco, que pone a personas poco competentes en capas altas sociales y personas muy competentes en las

bajas de manera inflexible.

Hasta que alguien lo demuestra de forma tan evidente que se reduzcan sus derechos en caso negativo por una propia necesidad social, como en el caso de criminales que no pueden estar libres o vivos por lo extremo de los casos, siendo personas con casi ningún margen de mejora o muy bajo. En contraposición con las personas muy desarrolladas, que no tendrían más derechos en sí como individuos, aun habiendo demostrado cierto desarrollo. Por ende, la legalidad debe partir de una igualdad de derechos no aumentables, pero sí circunstancialmente reducibles o suprimibles por la necesidad de que determinados individuos no puedan cometer crímenes.

9.2 Concepto de derechos individuales.

Los individuos, en la medida en que deben ser iguales ante la ley, deben tener igualdad de derechos individuales.

Los derechos son fundamentalmente compromisos sociales que garantizan ciertos estándares básicos para la ciudadanía. Entre estos derechos, pueden existir tantos como compromisos se quieran crear, ya que en última instancia es solo eso, un compromiso, que eventualmente puede no cumplirse.

Ahora bien, a la hora de considerar qué compromisos debe tener la sociedad con el individuo, los derechos que deben realmente existir, debemos considerar que el derecho a la vida se destaca como el más fundamental, porque, sin vida, ningún otro derecho puede ser ejercido. Sin embargo, este derecho puede ser circunstancialmente suprimido en situaciones

extremas, como en la defensa contra un agresor, cuya acción amenaza directamente la vida de otros.

9.2.1 Derechos secundarios y su justificación.

Más allá del derecho a la vida, existen numerosos derechos que la sociedad puede optar por reconocer, como el derecho a la educación, la libertad de expresión… Estos no son absolutos, sino que están sujetos a las circunstancias y necesidades sociales del momento. Cada uno de estos derechos secundarios se fundamenta en la necesidad de proteger la calidad de vida y garantizar que todos los miembros de la sociedad puedan participar plenamente en ella.

9.2.1.2 Derechos fundamentales: libertad y propiedad.

En última instancia, todos los derechos se pueden reducir a tres categorías principales: la vida, el derecho a la libertad y el derecho a la propiedad. El derecho a la libertad implica la capacidad de actuar según la voluntad propia, sin coacciones externas indebidas. Por otro lado, el derecho a la propiedad surge como una necesidad individual derivada de las necesidades materiales. Las personas necesitamos bienes materiales para cumplir nuestras funciones vitales o sociales, por ello necesitamos negar el uso de estos bienes a los demás para poder usarlos uno mismo. En última instancia, la libertad es la capacidad de hacer, y la propiedad es la capacidad de negar la libertad a los demás con respecto a algo.

En última instancia, por ende, todos los derechos son

reducibles al ser, al existir, a la vida y al hacer, ya sea en positivo con la libertad o en negativo con la capacidad de negar esta con respecto a algo.

9.2.1.3 Interrelación entre libertad y propiedad

Estos derechos son intrínsecamente complementarios y a menudo entran en conflicto entre sí. Por ejemplo, la libertad de una persona de escuchar música a alto volumen puede entrar en conflicto con el derecho de otra persona a disfrutar de la tranquilidad en su propiedad. En estos casos, se requiere un equilibrio cuidadoso para garantizar que los derechos de una persona no infrinjan injustamente los derechos de otra.

9.2.2 Jerarquía de derechos en situaciones de conflicto

La jerarquía de derechos surge precisamente de la necesidad de manejar estos conflictos y priorizar ciertos derechos sobre otros en circunstancias específicas.

El derecho a la vida, generalmente, se considera supremo, lo que significa que otros derechos, como la libertad y la propiedad, pueden ser suprimidos o limitados en casos donde estén directamente en conflicto con la protección de la vida.

9.2.2.2 Legitimidad del menoscabo de derechos en defensa de la vida

Atendiendo a la superioridad jerárquica del derecho a la vida con respecto a la propiedad y la libertad, esta tiene prioridad,

habiendo la posibilidad de menoscabar ciertos derechos en defensa de la vida. Esto se refleja en la legitimidad de acciones como la expropiación de propiedades para salvar vidas o en leyes que restringen ciertas libertades.

Por ejemplo, en casos de hambruna, un Gobierno puede decidir distribuir recursos alimenticios privados para asegurar la supervivencia de la población, una medida extrema, pero considerada necesaria y justa bajo esas circunstancias, o expropiar vía impuestos para pagar la sanidad a personas que no puedan por sí mismos, u otra necesidad vital, lo cual a su vez estaría respaldado por los principios económicos de escalabilidad potencial estatal en situaciones de mercancía vital que el mercado no puede satisfacer por su escalabilidad menor, además de los principios de centralización en torno al consumo, esto estaría englobado en la legitimidad de robo o expropiación bajo justificación de necesidad vital.

Esto sería a su vez aplicable a los casos individuales no solo estatales, donde, en caso de robar en forma de guante blanco, sin una agresión en sí, es legítimo y por ende legal en caso de que esto sea estrictamente necesario para satisfacer una necesidad vital no completable con otras alternativas.

Por ejemplo, una persona hambrienta que robe pan sin agredir para sobrevivir, una persona enferma que lo haga con medicamentos…

Esto sería extrapolable al Estado, donde al priorizar el derecho a la vida del necesitado con respecto al derecho a la propiedad del propietario, al ser ambos iguales en valor de sus derechos, y al ser la vida un derecho más importante que la propiedad, este tendría justificado el menoscabo de la propiedad en forma de impuesto para satisfacer las necesidades

vitales de las personas que no puedan por sí mismas, y sólo si el gasto de este dinero va a esto mismo y de las infraestructuras e instituciones necesarias para mantener el Estado en sí, al ser solo la vida un derecho superior al de la propiedad o la libertad que justifique el menoscabo de los segundos por la jerarquía, el Estado, por ende, debe basar su gasto en Seguridad Social en satisfacer la necesidad vital de las personas pobres que no puedan satisfacer estas por sí mismas y el gasto indirecto, incluyendo situaciones que requiera intervenir en el mercado para aumentar la escalabilidad de ser necesario, y solo en esto, debiendo gastar en la medida de lo necesario a cada persona.

9.2.2.3 Derechos condicionados y situacionales

Además, hay situaciones donde los derechos básicos, como la libertad y la propiedad, pueden necesitar ser restringidos para proteger la vida. Por ejemplo, durante una pandemia, las restricciones a la libertad de movimiento (confinamientos) son justificadas para proteger el derecho a la vida de la población. De manera similar, en situaciones de emergencia, puede ser necesario expropiar propiedad privada para uso público si esto ayuda a salvaguardar el bienestar general.

En caso de una situación extrema, donde la sociedad necesite que toda esta se movilice de manera total para su propia supervivencia, estaría justificado por ende el elevar esa obligatoriedad, restricción de libertad o de propiedad al extremo, con objetivo de salvaguardar la supervivencia general de la crisis. Por ejemplo, estaría justificada la movilización económica total, el reclutamiento masivo, la censura para

asegurar la lealtad y otras medidas del estilo, en situaciones en las que exista una guerra total contra una potencia extranjera expansionista con intenciones de exterminar a la población, como pasó en la URSS durante la segunda guerra mundial y la amenaza de exterminio.

A su vez, estos mismos derechos deben garantizar que, de no existir una necesidad vital, ya sea individual o social, se garantice el preservar el derecho a la propiedad y a la libertad, disminuyendo la justificación de menoscabo de los segundos por el primero al no haber necesidad de esto, y por ende el grado en que se haga en una situación más próspera.

9.2.3 Casos de defensa y agresión

Este principio se extiende a la defensa personal o nacional. En situaciones donde la vida u otro derecho está directamente amenazado, como un asalto o un ataque a la seguridad nacional, el uso de la fuerza, incluso letal, puede ser justificado.

Aquí, la violencia defensiva es considerada una extensión del derecho, legitimada por la necesidad de proteger la existencia contra agresiones directas al ir a la defensiva de la jerarquía de derechos y de la vida propia.

En contraste, la violencia ofensiva, que menoscaba la jerarquía de derechos, como agresiones que menoscaban el derecho a la vida, o que atacan el derecho a la propiedad y libertad aun sin menoscabar la vida, pero sin estar justificada por una necesidad vital, es considerada ilegítima y punible.

En la medida en que la libertad y los derechos derivados,

y la propiedad y los derechos derivados, se consideran iguales en jerarquía, a la hora de justificar la violencia, se priorizaría la que actúe a la defensiva. En caso de que alguien secuestre a una persona y la encierre, la persona secuestrada inocente tendría justificado con su libertad romper la puerta del secuestrador para huir, al ser una violencia a la defensiva, priorizando la libertad. En caso de que una persona lance piedras a la casa de otras, al ser la libertad la agresión, se primará la propiedad a la libertad, siendo la prioridad de una u otra algo circunstancial en relación con el derecho a la defensa propia y de los derechos en sí.

Los casos donde haya un menoscabo de un derecho de forma legítima, con justificación en la defensa de la vida de forma que no atente contra la vida en sí, como podría ser un robo de guante blanco por necesidad vital, o el cobro de impuestos legítimos, o una reducción legítima de la libertad, no justificarían el matar. Al esto no implicar un menoscabo o peligro al derecho a la vida o una vulneración de la jerarquía en una agresión, siendo las medidas a tomar de carácter judicial de ser necesario.

Los casos donde se agravia el derecho a la propiedad o a la libertad de alguien sin implicar una agresión vital o un peligro para el derecho a la vida, aun sin estar esta agresión justificada a nivel de necesidad vital del agresor, no justificarían la violencia letal al no ser esta necesaria, debiendo solucionarse judicialmente.

En caso de que, en defensa de la propiedad o la libertad, el agresor actúe violentamente o siendo un peligro potencial, este acto legitimaría la violencia a la defensiva de la vida, siendo legítimo su uso, incluso a nivel letal.

A su vez, los actos que no impliquen un menoscabo de derecho per se, pero que supongan una amenaza o un peligro, justifican la legítima defensa ante un eventual peligro.

Por ejemplo, que alguien saque un cuchillo o una pistola por la calle no sería una agresión en sí mismo, pero por el peligro que esto supone puede estar en determinadas circunstancias justificadas abatirlo, en caso de que alguien asalte tu casa, al esto ser un peligro potencial significativo derivado de una agresión potencialmente violenta o mortal, aunque no se haya dado una agresión violenta aún, el peligro en sí ya justifica abatir al agresor cuando se tenga oportunidad sin correr el riesgo de permitir una agresión primero, que sea potencialmente mortal, independientemente de que a posteriori se sepa desde los análisis policiales que el agresor no era realmente una amenaza al ir desarmado o solo tener una motivación de robo de guante blanco.

Estas cuestiones no se pueden saber en el momento del asalto, siendo para el asaltado un peligro potencial, aunque finalmente el peligro potencial no se convierta en peligro en sí. El peligro potencial significativo también justificaría el abatirlo, ante la posibilidad de, al no hacerlo, peligrar el derecho a la vida propia, siendo por ende un peligro potencial para la vida, y por ende siendo legítimo el abatir.

En caso de violencia la vida del defensor se prioriza al atacante por la prioridad de la violencia a la defensiva, es decir, en la medida en que el asaltado desconoce si el asaltante viene a robar en forma de guante blanco, o a robar con una potencial agresión, o a robar y a agredir, o es un sicario que va a matarle, desde la perspectiva del asaltado, el asaltante es un peligro potencial mortal, en la medida en que los peligros potenciales

son en sí mismo peligrosos, ya que un peligro es la posibilidad de un daño, por ende si existe posibilidad de que haya posibilidad de daño mortal significativo, es en sí mismo una posibilidad de daño mortal significativo, justificando el abatirlo en defensa propia.

Otro caso sería un atraco donde una persona use un arma falsa, como un cuchillo o una pistola falsa, aunque a posteriori, policialmente, se sepa que era falso y no era una amenaza. En el momento del delito, al no poder saberse esto, el asaltante es una amenaza potencial para la vida del asaltado, justificando que este abata al asaltante de poder.

También sería aplicable a casos donde no haya una agresión, pero sí un peligro potencial. Por ejemplo, que una persona saque una pistola falsa en un sitio público, como en un colegio; aunque no dispare por ser falsa, o no exija un robo o atraco, la simple amenaza ya justifica abatir, aunque a posteriori se sepa que realmente no era amenazante.

9.3 Impacto de la evolución social y tecnológica en los derechos

La comprensión y aplicación de los derechos también evoluciona con los cambios sociales y tecnológicos. Por ejemplo, la digitalización de la sociedad ha llevado a nuevas formas de ejercer y restringir la libertad y la propiedad, como en el caso de derechos de autor en internet o la privacidad en línea. Estas nuevas arenas requieren adaptaciones en la legislación y en la interpretación de los derechos

fundamentales para garantizar que continúen siendo relevantes y efectivos en proteger a los individuos bajo nuevas circunstancias.

9.4 Propiedad intelectual

La propiedad intelectual es un concepto legítimo en la medida en que, en un intercambio económico y de mercancía, el vendedor de la mercancía puede poner condiciones para que se efectúe la compra como válida. Un ejemplo de esto sería no replicar la mercancía o imitarla, o no venderla a terceros sin que se comprometan a lo mismo, incluyendo esto mismo.

Por ejemplo, cuando alguien compra un libro, aceptando el compromiso para efectuar el intercambio con la librería y sus normativas de ventas de no replicarlo o venderlo sin que quien lo compre al revendedor se comprometa a lo mismo.

Pudiendo, de menoscabarse, imponer sanciones por daños y anular el intercambio.

También es aplicable a tecnologías con no investigar el producto e imitarlo, con la moda…

A partir de ahí, la propiedad intelectual se entiende como un concepto basado en la condición del intercambio, en lugar de por el compromiso social general.

Por ende, la propiedad intelectual es sólo aplicable a las condiciones de transacción, de no haberse, por ejemplo, copiando una estética de un producto, sin acceder a este o comprarlo, sería legítima.

9.5 Constitución y leyes: marco para la protección de derechos

La constitución de cualquier estado y sus leyes derivadas deben ser diseñadas para reflejar y reforzar esta jerarquía y estos principios de derechos. Deben proporcionar un marco claro para la aplicación y limitación de derechos en función de las necesidades y desafíos de la sociedad. Este marco legal no solo debe garantizar la protección de los derechos básicos bajo condiciones normales, sino también proveer guías claras sobre cómo estos derechos pueden ser ajustados o restringidos en tiempos de crisis para el bien común.

Capítulo 10: Organización de la sociedad

Para garantizar una aplicación efectiva de los derechos y principios explicados, es crucial considerar cómo se organiza internamente el Estado. La estructura del Estado y sus jerarquías deben reflejar y facilitar la protección de los derechos fundamentales y del Estado en sí que respalde estas jerarquías, siendo esta en última instancia su función como mediador social imparcial derivado de la necesidad eventual de alcanzar la máxima escalabilidad y neutralidad posible.

10.1 Organización interna de la sociedad y adaptabilidad de las leyes

La organización interna de la sociedad debe reflejar la misma flexibilidad que se requiere en la gestión estatal, adaptándose a las necesidades cambiantes y a las situaciones de crisis o estabilidad. Este enfoque dinámico es esencial para que las leyes, la toma de decisiones y la ejecución de políticas sean eficaces y pertinentes a las circunstancias actuales con base en los principios no newtonianos.

10.1.2 Centralización y descentralización en la práctica

En tiempos de crisis, como guerras o pandemias, la centralización puede ser necesaria para una acción coordinada y eficaz. Por ejemplo, una junta militar podría tomar decisiones críticas en tiempos de guerra, pudiendo eventualmente llevar a

una movilización total. El Ministerio de Salud podría liderar durante una crisis sanitaria. Estas medidas permiten una respuesta rápida y dirigida que puede ser crucial para la supervivencia.

Por contraste, en periodos de calma y estabilidad, la descentralización favorecería la democracia participativa. La toma de decisiones puede ser más distribuida y las políticas pueden ser adaptadas localmente para reflejar las necesidades y preferencias de comunidades específicas. En este escenario, se fomenta una mayor participación ciudadana y las decisiones se toman a través de referéndums en procesos democráticos directos, asegurando el gusto e interés de la población general, y no una pequeña oligarquía, en cuestiones que no dependen tanto de apartados técnicos como los vinculados a momentos de crisis o cuestiones meramente técnicas a nivel social.

En este sentido, las cuestiones técnicas a nivel político se basan en técnicos especializados, mientras que las cuestiones políticas no técnicas, basadas en el gusto, la opinión, o el interés de la población, de cada individuo, sería decidido de forma democrática, al no haber un criterio objetivamente correcto sino distintas opiniones e intereses, con el objetivo de que las decisiones políticas no técnicas se tomen en favor de la totalidad de la sociedad, y no solo una oligarquía organizada. Si bien la tecnocracia, donde dirigen los técnicos especializados, es funcional en cuestiones técnicas (la medicina, la ingeniería industrial, el ejército...), al ser estas cuestiones minoritarias en política, siendo la mayoría de las decisiones cimentadas en distintas opiniones e intereses, no tiene sentido fundamentar la totalidad de la política en técnicos.

Por ende, debe haber una tecnocracia en cuestiones meramente técnicas, y democracia en cuestiones basadas en opiniones y distintos intereses. Donde, a su vez, en situaciones de crisis, cuando las cuestiones técnicas para solventar la crisis se vuelven más importante políticamente, debe tender a la centralización y tecnificación política, mientras que en tiempos de estabilidad, donde no hay crisis que solventar de manera técnica, sino una mayor diversidad de cuestiones políticas, generalmente no técnicas, se favorece la democracia como forma de supeditar la decisión no técnica al interés general.

10.1.3 Legalidad y constitucionalidad

Independientemente de si el enfoque es centralizado o descentralizado, todas las acciones deben estar firmemente arraigadas en la legalidad constitucional. Los derechos fundamentales, como antes hemos mencionado, deben ser preservados y cualquier ajuste en el nivel de centralización o descentralización debe justificarse claramente y basarse en la necesidad y seguridad colectiva.

Igualdad de derechos en la democracia

En la estructura democrática en la etapa descentralizada, todos los votos deben tener el mismo valor para evitar cualquier forma de tiranía o sesgo que podría surgir de una jerarquía de votos demostrada incorrecta en el apartado de la igualdad jurídica. Esto asegura que la democracia no solo sea nominal, sino efectiva, reflejando la voluntad igualitaria de todos los ciudadanos.

En situaciones donde las decisiones técnicas y especializadas son necesarias, como en la gestión de una crisis sanitaria, deben ser tomadas por expertos dentro de los ministerios relevantes, quienes han demostrado competencia y habilidad a través de pruebas objetivas y méritos demostrados.

10.2 Democracia

A la hora de tratar la democracia encontramos varios términos que diferencian estas; en este apartado explicaré estos, centrándonos principalmente en los términos democracia representativa, directa, fluida y participativa.

Democracia representativa:

La democracia representativa es la mayoritaria a nivel mundial. Esta se centra en el principio donde la población elige en elecciones a sus representantes; estos gobernarán según su juicio e interés, pudiendo actuar al margen del interés social, cambiar sus decisiones políticas con respecto a las ideas que expresaron en las elecciones o actuar de forma unilateral con respecto al interés real de la población en una cuestión.

En este sentido, el pueblo elige a sus líderes, y estos actúan en base al interés propio, pudiendo coincidir con el interés popular o con los principios dichos en las elecciones, o no.

Periódicamente se dan elecciones para reelegir a los representantes, pudiendo cambiar estos de no considerarlos adecuados en base a sus principios políticos, popularidad, o según la política que hicieron.

Democracia directa:

La democracia directa es el modelo donde las decisiones políticas están decididas en última instancia de manera directa por la población mediante referéndums.

Los referéndums son votaciones populares acerca de una cuestión, pudiendo ser de todo tipo; desde una ley, un impuesto, expulsar o elegir a un burócrata, hacer un proyecto… En estos, la población vota su apoyo o rechazo con respecto a algo; de ser vinculante, se hará basado en lo decidido por la población.

Esto implica que existen mecanismos para que todas las decisiones sean supeditadas a la voluntad popular; con recogidas de firmas para hacer un referéndum vinculante de cara a aprobar o rechazar cualquier cuestión, con obligación legal de someter a referéndum una propuesta antes de aceptarla, con capacidad de hacer iniciativas populares con recogidas de firmas donde se hagan dichos referéndums para alguna cuestión…

Este tipo de democracia no parte de que no existan burócratas, gestores, partidos o hasta políticos. La diferencia con la democracia representativa se basa en que en la democracia representativa el poder lo tiene el representante elegido, donde este hará en base al poder que tenga y a sus intereses, mientras que en la democracia directa este no tiene poder sin autorización y aceptación popular en cada cuestión, existiendo dichos mecanismos de acción popular que permiten recoger

firmas para rechazar una propuesta de no quererla, o para obligar a una propuesta de quererla mayoritariamente la ciudadanía.

En este sentido, las decisiones políticas son tomadas por acción popular en lugar de por los líderes de forma unilateral. Habiendo yuxtaposición de ambas partes, es decir, las decisiones o son tomadas por los líderes, o por el pueblo; cuanto más de una, menos de la otra, y debido a la necesidad de mantener la toma de decisiones en la base para evitar la oligarquización, especialmente en tiempos de estabilidad, surge la necesidad de una democracia con capacidad del propio pueblo de tomar decisiones.

Democracia fluida:

La democracia fluida es un tipo de democracia directa donde el pueblo decide delegar la función de la política a políticos profesionales o representantes, de forma voluntaria y retirable. Donde también se puede, en caso de no querer delegar por parte de un ciudadano, poder participar de manera directa en las decisiones mediante voto o referéndum. A su vez, siguen existiendo los mecanismos de acción popular. En este sentido sería una democracia representativa voluntaria, pudiendo delegar en los representantes, o no. Pudiendo votar por un partido o no hacerlo, votando directamente en cada cuestión, junto con los referéndums que quiera la población mediante recogidas de firmas.

En este sentido, aun habiendo políticos o burócratas, estos están supeditados directamente a la voluntad popular en

cada cuestión, debiendo la población aceptar las medidas, o al menos no rechazarlas en referéndums de acción popular.

Por ejemplo, que un ciudadano elija un partido, votando lo que este vota, delegando la función de voto, sin tener que votar en cada cuestión, pero pudiendo, de querer, retirar el apoyo y pasar a votar de forma independiente en las cuestiones que elija, habiendo partidos de manera voluntaria en el proceso de votar de manera delegada, o no, según lo que cada uno considere.

En este sentido, en la medida en que la democracia fluida conserva la supeditación de la decisión de manera directa con la ciudadanía, lo englobamos como una democracia directa con capacidad de elegir representantes; pero donde estos no tienen poder unilateral, conservando el poder de decisión directo de la base social, al esta poder retirar el apoyo al representante para votar por sí misma si quiere.

Este tipo de democracia también se puede llamar democracia directa delegada o democracia directa delegada opcional.

Democracia participativa:

La democracia participativa es, como su nombre indica, aquella donde hay una elevada participación en la democracia en sí, sea del tipo que sea. Esto es una cualidad del sistema más que un sistema en sí mismo.

Por ejemplo, puede existir una democracia representativa participativa, donde haya una elevada participación en las elecciones, al casi toda la población votar en estas. Donde en

cada partido político los dirigentes sean elegidos en referéndums entre los votantes. Donde haya una elevada participación ciudadana en las instituciones, organizaciones populares que supervisen las cuentas y las auditen para evitar la corrupción, capacidad para hacer iniciativas ciudadanas dentro del marco de una democracia representativa donde el poder en última instancia esté en el representante…Por la contraparte puede haber una democracia representativa poco participativa, donde poca gente vote en las elecciones. Donde los dirigentes de los partidos sean elegidos por contactos y miembros importantes del partido, y no por la base social. Donde haya una escasa participación en las instituciones, iniciativas populares casi inexistentes…

A su vez puede existir una democracia directa altamente participativa, donde en cada referéndum vote mucha gente, con organizaciones populares que supervisen cuentas, con acciones populares efectivas… Y democracias directas poco participativas, con poca gente votando en los referéndums, pocas organizaciones populares que supervisen… Conservando el poder de decisión de la base social, pero con poco interés en participar en el sistema de no considerarse necesario, debido a no haber interés social en votar alguna cuestión. En este sentido, una escasa participación activa no es necesariamente un problema, al no ser necesaria por la eficiencia del propio sistema, al poder aumentar la participación y supervisión de ser necesario, al preservar la propia democracia directa y capacidad de acción popular de dejar de ser eficiente para volverse corrupto. Por ejemplo, que una sociedad sea muy poco corrupta por haber tenido fuertes organizaciones que supervisaron las cuentas, no siendo necesarias fuertes

organizaciones de supervisión en el presente al no haber corrupción, y al poder crearse estas organizaciones rápidamente de surgir, conservando una auditoría mínima para revisar, pero con una menor necesidad de esta misma participación-organización social.

10.2.2 Conclusión

La parte dirigente de la sociedad tiene más poder y organización que la base social, así que para evitar un exceso de poder en esta élite se debe organizar la base social lo máximo posible, con el máximo poder posible, para crear un contrapeso social al poder de la élite, desarrollando una separación de poder vertical que evite que el sistema se convierta en oligárquico.

El origen de cuánto poder tiene la base social a nivel político con respecto a los dirigentes depende de cuanta capacidad de decisión tenga el propio pueblo y de cuanta supeditación de la política a la ciudadanía haya, por ende. Siendo la acción popular la herramienta de decisión de la ciudadanía en cada cuestión concreta, ya sea en elecciones o referéndums.

Debido a la necesidad de aumentar el poder de la base social para evitar la oligarquía, y al ser el origen del poder político de la base social su capacidad de decidir se debe por ende incentivar una cada vez mayor capacidad de toma de decisión desde la propia ciudadanía para incentivar el poder de esta.

La democracia directa, delegada o no delegada, al tener la base

social el mayor poder de decisión posible tiende al mayor poder de la base social posible políticamente hablando. Aunque eventualmente no haya interés en votar una cuestión o en participar por no ser necesario, al haber una percepción de eficiencia del sistema, o por poco interés en determinada cuestión por parte de la población. Logrando de la mejor manera crear esta organización y supeditación política a la base social.

Es por ello por lo que la democracia directa, compatible con una democracia directa delegada, es el objetivo último de la democracia, al ser la que más poder da a la base social en lugar de a una élite organizada con inercia oligárquica.

El objetivo es proseguir desde la democracia representativa actual, poco participativa debido a una escasa influencia ciudadana; origen de una gran corrupción, caciquismo y unilateralidad, hacia una democracia representativa participativa, dándole cada vez mayor poder de decisión a la base social mediante la acción popular, con por ende cada vez más poder de la base social asegurando la supeditación política y ligada económica a la base social y no a una élite oligárquica. Para, gradualmente, proseguir hacia un modelo cada vez más directo con cada vez mayor poder de acción popular hasta eventualmente llegar a una democracia directa de tipo fluido-delegado, donde existan gobernantes, pero donde todas sus decisiones sean sometidas eventualmente a la aceptación social, al tener tanto poder la acción popular mediante referéndum como para rechazar propuestas, expulsar políticos o hacer proyectos por sí misma. Pudiendo eventualmente llegar a una democracia directa sin partidos a nivel local, como Suiza,

o incluso general, para las cuestiones que se elijan votar por referéndums sin delegar el voto. Aunque pudiendo delegarlo voluntariamente y de forma retirable por cuestiones prácticas de querer de todas formas.

Consiguiendo una sociedad con la mayor acción popular, capacidad de decisión ciudadana, sometimiento político a la ciudadanía y, por ende, eficiencia posible. Con capacidad de delegar de forma voluntaria a políticos o burócratas de forma opcional y retirable por cuestiones prácticas. Asegurando la mayor integridad del sistema, sometimiento a la sociedad general y evitando en lo máximo posible la oligarquización y la corrupción.

10.3 Derechos y principios no newtonianos

Basándonos en esta jerarquía, el Estado intervendrá cuando la vida o la jerarquía de derechos se vea amenazada. Las crisis puntuales con concentración y aumentos en la intensidad de la demanda, si esto no hace peligrar la vida de nadie, no estaría justificada su intervención en para el desarrollo de un ciclo económico cerrado o el intervencionismo.

Por ejemplo, si hay una crisis de tarjetas gráficas, aumentando el precio de estas, el Estado no intervendrá, dejando a las dinámicas del mercado y a la capacidad escalar del mercado la solución a los problemas de oferta.

Solo pasaría a intervenir en caso de que la crisis sea tan grave que el problema de abastecimiento llegue al Estado o a instituciones vitales necesarias, al mercado ser incapaz de alcanzar la escalabilidad necesaria, pasando a estar ante una crisis de potencial mortal que justifique el intervencionismo,

debiendo diferenciar el potencial letal de la crisis a la hora de juzgar si es aceptable y necesaria la intervención estatal, o no.

Capítulo 11: Mecanismos de transición

La gestión de la transición entre la centralización y la descentralización es crítica para mantener el equilibrio entre la eficiencia en tiempos de crisis y la autonomía en tiempos de paz. Este proceso debe ser manejado con cuidado para evitar el abuso de poder y asegurar que las decisiones se tomen basadas en la competencia y la necesidad.

Establecimiento de un ministerio de competencias

A la hora de decidir centralizar el Estado en situación de crisis, se requiere un conocimiento técnico de la crisis y de los campos a los que afecte. Es por ello que la población general rara vez es competente a la hora de decidir centralizar o llevar a cabo esfuerzos industriales.

En la Segunda Guerra Mundial, pese a las evidentes intenciones expansionistas alemanas mediante la guerra con Occidente, para cualquier entendido o especializado durante la década de 1930, la población general polaca, francesa o del Reino Unido rara vez estaban informados con precisión, apenas votando por partidos y políticos capaces y con intención de llevar a cabo una movilización económica general, llevando a mantener el statu quo económico y político al margen de la crisis, y llevando a la futura inoperancia durante esta, a diferencia del Estado soviético, donde las decisiones de los planes económicos se hacían centralizadamente, teniendo una mayor competencia los ministros y el mismo Stalin a la hora de

gestionar una mayor cantidad de información disponible como parte de su trabajo asociado a los servicios de inteligencia.

Es por ello por lo que el grado de concienciación de la gravedad del peligro era mucho mayor, llevando a una movilización bélica mucho más temprana.

El mismo Stalin declaró el 4 de febrero de 1931:
«Tenemos un retraso de cincuenta a cien años con respecto a los países avanzados». Debemos cubrir esta distancia en diez años. O lo hacemos, o nos aplastarán».

Esta cita, ocho años antes del inicio de la Segunda Guerra Mundial, y diez años anterior a la invasión alemana de la URSS, evidencia cómo el Gobierno soviético estaba mucho mejor informado del auge del fascismo en Europa con la precisión de sus servicios de inteligencia, del fanatismo político y del militarismo nazi, incluso antes de que finalmente llegasen al poder, cuando aún estaban solo en auge, de sus intenciones expansionistas, de su anticomunismo acérrimo, de las amenazas del Imperio japonés y de la poco probable, pero posible, amenaza de una nueva invasión de las democracias, como ocurrió durante la guerra civil rusa.

En esta situación, el Gobierno soviético era mucho más consciente de las graves amenazas que se cernían en el mundo en esos convulsos años en comparación con la población promedio de Francia, el Reino Unido o Estados Unidos, haciendo que la dirección política desde inicio de los años 1930 se basase en esa movilización en la industria pesada, con objetivos de producción militar, llegando a gastar más del 40% del PIB en el ejército como preparativo bélico; habiendo

podido usar sus recursos en otras cuestiones, como harían posteriormente, como la carrera espacial, campañas de vacunación o de desarrollo de los estudiantes, campañas de popularización del ajedrez, o consumo civil aún con menos adaptación a la demanda, pero decidiendo no sólo llevar a cabo la militarización, sino también la deslocalización de la industria del occidente Soviético a los orientales Urales, lejos de la potencial invasora Alemana, con el objetivo de que cuando empezase la guerra, con el plan de ceder territorios inicialmente para desgastar a la máquina de guerra alemana con política de tierra quemada, (donde el ejército quema mientras se retira toda la tierra, infraestructuras, fábricas, granjas, comunicaciones... para dificultar el avance), poder conservar la productividad. Haciendo que, una vez empezada la contienda y desde antes, se llevasen las fábricas occidentales a oriente, alejándolas del enemigo, permitiendo ceder territorio para desgastar, pero conservando la productividad durante la guerra.

Esta misma dinámica se repetirá en las crisis modernas, desde la crisis inmobiliaria de la burbuja subprime en el 2008, la COVID-19, la DANA o casi cualquier crisis existente.

La reacción estatal en sociedades liberales fue siempre lenta y tardía con respecto a la crisis, pese a que los expertos en el tema avisaban claramente; pero al ser la decisión de centralizar no ser tomada por los expertos, sino por unos gobiernos respaldados y votados por una mayoría rara vez competente, los gobiernos actuaban con base en la opinión e intenciones de quienes dependían (los votantes) y de quienes les financian, generalmente empresarios con poco conocimiento de las crisis y grandes intereses individuales en

preservar el statu quo por sus intereses económicos en este, pocos empresarios franceses estaban dispuestos a producir los rentables coches para producir tanques de manera estatal con escaso beneficio, pocos empresarios estaban dispuestos a dejar de producir bienes de consumo para producir camas o mascarillas... Y no de los especialistas; esto se debe a que el pueblo castiga más el centralismo innecesario que una falta de centralismo necesario, debido a que, en su propia ignorancia, el ciudadano rara vez culpa al político por haber sido tan ignorante como él mismo.

Mientras que al político que centraliza sin deber termina siendo duramente castigado por el pueblo, que toma a este político por más ignorante que uno mismo, debido a creer el votante que la amenaza no era tal con acierto, aun siendo esta la actitud por defecto de la población escasamente informada en las crisis y previo a estas, además de las amenazas de empresarios de los que dependen los políticos en buena medida para la financiación del partido y la presión que estos eventualmente pueden ejercer.

La separación de poderes además dificulta la capacidad de centralizar los mandos previo a la crisis para prepararse de cara a esta, siendo difícil de justificar legal y popularmente una restricción de derechos antes de que haya crisis siquiera, aunque este preparativo aligere la crisis, o unas medidas de gran dirección estatal, como algo tan básico como la restricción de la movilidad en una pandemia, por el descontento de gran parte de la oposición y la sociedad.

En estas crisis, las sociedades autoritarias o con facilidad de centralización en tiempos de crisis como en China o Corea del Norte, con decisiones tomadas por gobernantes más

cercanos a los informes de inteligencia que la distante población civil, sin oposición significativa, sin miedos a consecuencias de popularidad, especialmente de resultar medidas no necesarias, con poca separación de poderes y capacidad de rápida centralización y práctica política, y con unos propietarios de medios de producción subordinados al estado, tomaron medidas de forma más rápida, temprana y contundente que sus homólogos demócratas ante las crisis, tanto con la COVID como con crisis anteriores. En la Segunda Guerra Mundial hubiera sido casi imposible justificar una restricción de la separación de poderes de cara a la centralización en Francia o Reino Unido en la década de 1930 para usar todos los esfuerzos nacionales en la guerra. Hubiera sido difícil iniciar planes de restricción de movilidad antes de la propia crisis del COVID... con la mayor facilidad de escalar la sociedad durante la crisis que las liberales economías occidentales.

En términos generales, los modelos demócratas y liberales, aun siendo más prósperos y eficientes a lo largo del tiempo, han sido incapaces de responder de manera eficaz y contundente a las crisis cuando se presentaban, con una escalabilidad potencial menor y una menor capacidad de toma de decisiones. Esto se debe a que, si bien la democracia es eficiente en la mayoría de las situaciones promedio, en tanto las situaciones utópicas como las distópicas, que requieren centralizar o liberalizar, que son minoritarias pero existentes, requieren un grado de conocimiento político de la situación concreta por encima de lo que la población en promedio conoce.

No se puede hacer que los encargados de solventar la situación, los más competentes del campo, médicos en situación sanitaria, militares en caso de conflicto bélico… sean los encargados de decidir centralizar ante una crisis, ya que esto precipitaría una tendencia a la concentración de poder de estos por su propio interés personal, pudiendo generar situaciones de sobrecentralización con respecto a las circunstancias, pudiendo generar tiranías, dictaduras o similares en situaciones de estabilidad, que no descentralizan de forma correcta conservando el poder.

Esto genera que la necesidad de centralizar en tiempos de crisis o descentralizar en tiempos de prosperidad debe ser tomada por expertos, pero sin competencia ni poder durante la crisis, para que estos no centralicen en situaciones innecesarias, o no descentralicen cuando la crisis pasa y aumenta la estabilidad por su interés individual ligado al aumento de poder por la centralización.

Es decir, se debe crear un ministerio de expertos en los temas pertinentes, con el objetivo de que los expertos centralicen o descentralicen, pero sin un interés individual en la misma centralización derivado de un aumento de poder; es por ello que este ministerio no debe ganar poder con la centralización.

Es aquí donde surge la necesidad de crear el Ministerio de Centralización-Descentralización o Ministerio de Competencias.

Estaría subdividido en múltiples secretarías de cada campo donde eventualmente pueden darse crisis. A su vez, estarían

dirigidos por gente especialmente competente y formada en múltiples aspectos: política, historia, judicial, bélico, sanitario, económico…

Estas secretarías divididas de forma independiente alertarían al ministerio acerca de eventuales crisis, el grado de intensidad, la urgencia…

Tomando conjuntamente la decisión acerca de si es necesario centralizar o no, en caso de que así sea, se iniciarían los procesos de centralización de competencias en el Estado con el objetivo de sobrellevar esta crisis, pero estas personas no tomarían ninguna otra decisión; no formarían parte del Gobierno ejecutivo durante la crisis, indicando solo el grado de centralización necesario y no adquiriendo, por ende, ningún poder derivado de esta centralización sin beneficio personal.

De hecho, perderían poder al ser su único poder como tal; su poder individual, al igual que el resto de la ciudadanía, reducido en tiempo de crisis. A partir de ahí, de la misma forma juzgarían y decidirían cuando la crisis ya ha pasado, descentralizando en el grado adecuado.

Este ministerio, a su vez, debe tener una fuerte meritocracia interna derivada del conocimiento y exámenes para conocer el grado de conocimiento teórico y la capacidad de hacer juicios. A su vez, estarían extremadamente supervisados, tanto en sus cuentas bancarias como en su día a día, como en sus contactos, con el objetivo de asegurar su aislamiento de los ministerios ejecutivos, evitando la corrupción o infiltración generalizada.

Así, tendrían sueldos altos para incentivar que personas competentes se dediquen a ello, en lugar de tomar otras alternativas laborales, pese a los inconvenientes de tener que

soportar tanta supervisión por seguridad estatal, siendo un trabajo a tiempo completo, al tener que estar informados constantemente de las crisis o problemas eventuales existentes, posibles o futuros. Además, este estaría sujeto a la legalidad y a organismos regulatorios que llevarían a juzgar si sus medidas estaban justificadas o no, como organismos contra la corrupción y la supervisión judicial.

Capítulo 12: Instituciones y mercado

Siguiendo con los principios de la flexibilidad política ligada a la sociedad, dependiendo de las circunstancias, esto se aplicaría de la misma forma de cara a las instituciones, partiendo de que, como ya he dicho, deben existir tres derechos: el de la vida como derecho básico, el de la libertad como la capacidad de hacer y el de la propiedad como la capacidad de negar hacer con respecto a algo (a terceros). Al existir una jerarquía entre el primero y los dos segundos, esto significa que existe una primacía entre la vida y la libertad-propiedad entre seres de los mismos derechos, es decir, estaría justificado el menoscabar los segundos por el primero siempre y cuando no se haga con una agresión en sí que perjudique la vida de terceros.

Todas las personas tendrían derecho a tener cubiertas todas sus necesidades vitales, aunque para ello se deba menoscabar la libertad, prohibiendo cosas potencialmente peligrosas, o expropiando vía impuestos para financiar la necesidad vital de quien no puede por sí mismo, pero sin ser legítimo menoscabar un derecho secundario o los dos sin una justificación basada en la protección de la vida, es decir, que la economía estatal debe centrarse en que todas las personas tengan cubiertas sus necesidades vitales y aquello que sea necesario para no sufrir perjuicios a nivel vital o de salud, incluyendo un sitio donde dormir, ropa limpia, una educación básica…

Cosas que no son necesarias directamente para sobrevivir, pero que sin ello existe un aumento potencial del

peligro muy significativo para la vida al ser necesarios para no sufrir perjuicios a la salud, y las infraestructuras o el gasto necesario para mantener el Estado, incluyendo el intervencionismo circunstancial, y solamente esto, prescindiendo de todo el gasto superfluo o no necesario en esta función.

12.1 Definición de conceptos: público, privado, universal

Ahora bien, «universal» no es necesariamente «público». Todas las personas deben tener cubiertos estos derechos, pero si una persona es capaz de cumplirlos por sí misma, el menoscabo de la propiedad vía impuesto para pagar dichos servicios no sería por una necesidad vital, en la medida en que no existe la necesidad de esta expropiación para sufragar el gasto, en la medida en que el individuo no lo necesita, en la medida en que puede conseguirlo por sí mismo. Es decir, estos servicios serían universales, pero no públicos; solo los recibirían como gasto estatal aquellos que por su situación económica lo necesiten, debiendo correr a costa del consumidor el gasto de este poder asumirlo, y a costa del estado por seguros de no poder.

12.2 Teoría no newtoniana llevada a las instituciones.

De la misma manera en la que la flexibilidad, dependiendo de las circunstancias, afecta al cómo se toman las decisiones o se dirige la sociedad de forma centralizada o descentralizada en diferentes grados, las instituciones se gestionarían partiendo de la misma flexibilidad, serían en tiempos de paz y estabilidad

donde el mercado pueda satisfacer toda la demanda un servicio privado en una situación de libre mercado, debido a que descentralizadamente es más competitivo, más adaptable a la demanda y se otorga de forma más individualizada, siendo la sanidad, la educación, el mantenimiento de las carreteras, el tener una casa, el agua, la luz, la ropa… un gasto privado con una oferta privada, la cual en tiempos de crisis tendría mecanismos internos de centralización ligado al Ministerio de Competencias, de cara a solventar esa misma crisis asegurando escalar la producción todo lo posible del mercado no poder de la manera lo suficientemente contundente y rápida.

Ya sea una centralización parcial, mediante una coordinación estatal de distintas empresas, o total, mediante la expropiación temporal y dirección total estatal.

Ante crisis sanitaria, se coordinaría o se «expropiaría» temporalmente durante el tiempo necesario, o se dirigirían desde el Estado en el grado necesario, en lugar de permitir que los empresarios, debido a un interés económico individual, no tomen las medidas necesarias, no atiendan a determinados pacientes, no gestionen las viviendas como vivienda social en caso de terremoto para que todo el mundo opte a una, no modifiquen la producción de coches o electrodomésticos a tanques o aviones en caso probable de una futura guerra…

Estos servicios a su vez serían públicos cuando el mercado no sea capaz de satisfacer toda la demanda, siendo necesario el estado para ello, ya sea por pobreza o por una crisis puntual. Esto debe ajustarse a la necesidad regional, en zonas más desarrolladas donde determinado servicio pueda dentro de un marco de mercado competitivo satisfacer toda la demanda social, sería privada en oferta con seguros a la

población de no poder pagársela por sí misma, en ese mismo estado en otras zonas menos desarrolladas, donde el mercado desde la rentabilidad económica no pueda satisfacer toda la demanda, como en pueblos aldeas o zonas menos prósperas, sería un servicio público que eventualmente pueda transicionar a privado, al igual que el privado es eventualmente estatalizable por crisis o retrocesos económicos que lleven a requerir la escalabilidad estatal, a su vez debiendo adaptarse a cada cuestión y servicio.

Conservando la primacía del estado o del mercado, dependiendo de la capacidad del mercado de satisfacer la demanda desde la rentabilidad de manera competitiva y adaptable a la demanda, o no, requiriendo el estado para ello.

Esto mismo es extrapolable a la práctica totalidad de instituciones y servicios, preservando en todo momento el fundamento político de la participación ciudadana como forma de evitar la oligarquización, estatal o mercantil, siendo el criterio derivado del capítulo 4, y la explicación de la mejor eficiencia estatal o mercantil dependiendo de la capacidad del mercado de satisfacer toda la demanda vital.

Tanto las instituciones privadas como públicas tienen sus inconvenientes; la pública tiende a llevar asociada corrupción, mientras que la privada, estafas o gestión fraudulenta. En términos generales, tienden a implicar perjuicios económicos similares de haber escasa participación social, no debiendo ser un factor determinante.

Ninguno de los modelos es intrínsecamente más competitivo; depende de la participación ciudadana en el modelo y, en caso de mismo grado de participación, de la

situación económica y la relevancia vital e imprescindible del servicio, valorando por ende en algún grado la adaptación a la demanda o solo la escalabilidad potencial.

Cuanto mayor sea el grado de crisis, mayor será el grado de centralización de los apartados productivos, o de varios, o de todos ellos, pudiendo llegar en una situación de crisis total a una tan dirigista y centralista como pudo haber sido la URSS en los años 1930- 1950, para poder concentrar todo el esfuerzo social en solventar determinada crisis distópica, o liberalizarse hasta un punto liberta- rio o incluso anarcocapitalista en caso de vivir unas hipotéticas circunstancias utópicas, donde no haga falta el Estado para solventar ninguna crisis, no existan los crímenes o la inversión de derechos, y a su vez todas las personas tengan cubiertas sus necesidades vitales por sí mismos de forma voluntaria sin necesitar la expropiación de los impuestos para ello, existiendo el Estado de yuré por si es necesario que vuelva a existir, pero no de facto al no necesitar su existencia, junto a todos los grados intermedios de centralización y descentralización, de colectivismo o individualismo…

En tiempos de paz y prosperidad, debido a que estos servicios serían en parte privados para maximizar la competitividad y la adaptación flexible a una demanda descentralizada, además de para crear incentivos económicos en estos sectores productivos, pero aun así al deber ser universal (que todas las personas puedan tenerlos), el Estado debe gastar en forma de ayudas al consumo para que todos los individuos puedan acceder a pagar estos gastos vitales, siendo el porcentaje de la ayuda con respecto al gasto total algo

variable, dependiendo del nivel de renta y patrimonio y, por ende, el grado de necesidad de esta ayuda, basado en la ley de la rentabilidad de la ayuda social previamente explicada.

Por ejemplo, una persona adinerada con un problema de salud caro tal vez tenga un 40 % de ayuda, una persona adinerada con un problema leve un 15 %, una persona con pocos recursos con problema grave un 100 %, una persona con pocos recursos con problema leve un 75 %, una persona muy adinerada un 0 %. Esto a su vez se ajustaría a la situación económica de la sociedad. En una sociedad pobre, hasta las clases medias altas o altas, el gasto estatal cubriría un porcentaje muy alto, al necesitar este, mientras que, en sociedades muy ricas, donde hasta las clases medias bajas o incluso bajas pueden mantener sus necesidades por sí mismos en buena medida, este gasto porcentual se reduciría al no ser necesario.

Esto sería extrapolable a todos los servicios vitales: casa, ropa, salud, educación básica… Pudiendo, por ejemplo, para el uso de carreteras, haber peajes en función del nivel de renta e impuestos extras a los vehículos de gente con más recursos para pagar el coste, este modelo de copagos proporcional a la necesidad se aplicaría tanto en caso de oferta pública como privada, asegurando el gasto basado en la necesidad.

A su vez, todo el gasto no vinculado en esto (incluyendo toda la infraestructura, el ejército, el sistema judicial y el policial, o instituciones burocráticas o industria pesada eventual) sería eliminado, es decir, todo gasto considerado superfluo, como el grueso de las ayudas deportivas o la financiación de organizaciones, lobbies, partidos políticos (no

necesarios al haber una democracia directa), sindicatos al ser privados para que obedezcan a los trabajadores y no al estado, subvenciones innecesarias… que no cumplan estrictamente con el proporcionar un servicio vital, o un servicio que necesiten dichos servicios vitales (infraestructura, policía, ejército…).

Teniendo todas las personas cubiertas sus necesidades vitales con una ayuda estatal en porcentaje a lo necesario, no gastando en personas que no lo necesiten o gastando menos ahorrando gasto, pudiendo concentrar este en los casos sí necesarios, como crear vivienda social para gente sin techo, programas antidrogas para gente adicta, pagar la educación o la sanidad a gente sin recursos, creación de cursos de reintegración social a gente en condición de marginalidad… Sin que el gasto general sea excesivo, y sin tener que sobrecargar vía impuestos a los sectores productivos, evitando eventuales crisis de producción, pudiendo eventualmente reducir los impuestos en la medida en que la reducción del gasto en personas de clase media alta sea mayor que el aumento de gasto en apoyo a las medias-bajas, o subiéndolos de ser necesario, y a su vez fomentando la competitividad en tiempos de ausencia de crisis al ser un servicio privado no oligarquizado, eventualmente centralizable por crisis o pobreza.

Si bien el tener que analizar los niveles de renta y patrimonio para dar las ayudas de forma proporcional, implica guardar mejores registros y algo mas de burocracia, en la medida que esto se aplica a prácticamente todas las ayudas, incluyendo pensiones o sanidad, el gasto que se ahorra en personas adineradas, es mucho mayor que el extra que se gasta en

algunos burócratas y el desarrollo de software para analizar quien necesita ayuda o no. Puede ser más caro la contratación de burócratas que lo que se ahorra en ayudas en caso de ser solo ayudas pequeñas en algunas cuestiones y no generales, pero de aplicarlo al general de las ayudas, siempre se ahorra mucho más. Esto es comprobable en como en países como Suiza, donde se suele proceder bajo este sistema de ayuda en base a la necesidad, en cuestiones relevantes como la sanidad, la vivienda, guarderías, prestaciones sociales, becas o ayudas al transporte, donde el extra que se gasta desde la burocracia suiza para esto, es escaso, siendo el gasto burocrático suizo similar al de otros países del en torno sin un encarecimiento significativo; lo que por ende lleva a ahorrar mucho dinero en ayudas innecesarias, pudiendo usarlo en lo necesario, o reducir el gasto estatal de no hacer falta este, confirmando de manera empírica como el ahorro de gasto innecesario es mucho mayor que el gasto burocrático extra, y por ende, siendo beneficioso económicamente al poder aplicar el gasto de forma precisa en base a lo necesario.

El cómo se aplican estos impuestos (al consumo a la renta al patrimonio a la herencia a las empresas…), es algo que depende de las circunstancias, y del gusto de la población, siendo una de las cuestiones basadas en el voto, aunque eventualmente pudiendo el Estado centralizar la decisión para cuadrar cuentas o para hacer una distribución proporcionada basándose en el modelo de centralización-descentralización previamente explicado, ya que no sería aceptable que en algún momento se decida democráticamente que todo o casi todo el gasto lo debe tener determinado grupo atendiendo a su nivel de

renta con una carga abusiva en comparación a otros aún pudientes, o basándose en algún criterio sesgado como la etnia la religión la nacionalidad…

Es decir, el modelo institucional sería universal en los servicios necesarios para la vida, siendo el gasto estatal algo variable dependiendo del grado de necesidad del consumidor, siendo privado en condición de libre mercado o público, dependiendo de la rentabilidad, dando respuestas basándonos en la adaptación a la demanda, o en la necesidad coordinada y escalar en tiempos de crisis o pobreza, de forma flexible.

Esta garantía de las necesidades vitales garantiza que no existan dependencias entre grupos sociales a nivel económico que lleven a correlaciones de fuerzas abusivas.

El patriarcado, por ejemplo, surge de la dependencia económica de la mujer con el marido, debido a que en tiempos antiguos estas debían tener múltiples hijos por mujer por la alta mortalidad infantil, llevando a una incapacidad de desarrollarse laboralmente, creando dependencias económicas con el marido, y a partir de ahí correlaciones de poder abusivas.

Desde esta perspectiva, la independencia de la mujer no se ha de centrar en alcanzar las mismas cuotas salariales o de productividad, (en términos generales en la sociedad, aun cobrando lo mismo por el mismo trabajo), algo imposible en la medida en que la maternidad siempre va a ocupar una parte significativa de la vida adulta de la mujer, perdiendo competitividad laboral con el varón en términos generales en un mercado libre y competitivo sin excesos de restricción normativa laboral, además de no tener por qué tener los

mismos intereses a la hora de buscar trabajo, pudiendo primar otras cuestiones.

Sino asegurar su independencia económica con la seguridad social que cubra todas sus necesidades vitales en caso de pobreza, no dándose las situaciones de antaño donde la mujer, al no trabajar, de perder al marido podía caer en la pobreza más absoluta, teniendo alto grado de dependencia y derivando en correlaciones de fuerzas abusivas, para a partir de ahí crear una situación de igualdad jurídica y laboral que permita su desarrollo acorde a su voluntad.

Esto mismo sería extrapolable a la relación de los infantes con los padres o los ancianos con sus cuidadores. Evitar los abusos de poder ligados a la dependencia económica para que no se creen correlaciones de fuerzas abusivas es fundamental para asegurar la igualdad legal.

12.3 Seguridad social activa.

Las ayudas eventuales necesarias a nivel social deben de buscarse de manera proactiva. El Estado, con base en registros de niveles de renta y patrimonio, ampliando estos, debe buscar a las personas que necesiten estas ayudas para asegurar su acceso. Uno de los grandes problemas del sistema de seguridad social es que las personas más adineradas cuentan con más recursos para recibir asesores que les informen de las ayudas que pueden solicitar, mientras que las personas pobres rara vez están informadas de estas ayudas, de que pueden recibir, de cómo solicitarlo… no haciéndolo por ignorancia.

Un informe de la OCDE refleja que en España el 20% de la población en edad de trabajar con las rentas más altas recibió

más del 30% de las transferencias públicas, mientras que al 20% con los ingresos más bajos solo fueron a parar el 12%. Esto es un fallo fundamental en el sistema de seguridad social, no solo debiendo eliminar o restringir en gran medida estas ayudas innecesarias a los estratos más altos, fundamentando estas en la necesidad económica, sino que además se debe asegurar el destino de estas a los estratos más bajos con el objetivo de asegurar la necesidad vital y acelerar el consumo con este gasto necesario.

12.4 Ayuda en forma de mercancía:

Debido a que las ayudas deben de asegurarse su uso en la necesidad vital, estas no deben de hacerse de forma monetaria, lo cual se puede gastar de forma irresponsable. Las personas más pobres suelen tener problemas de adicción asociados; es por ello que este gasto se debe hacer dando la mercancía necesaria a nivel vital directamente o ejecutando el gasto de manera directa a los vendedores, manteniendo una elevada supervisión económica de las personas que reciben estas ayudas.

12.5 Reintegración social obligatoria:

Las personas que reciban vivienda social u otro gasto en forma de ayuda deberán formar parte de cursos de reintegración social y de programas de trabajo, teniendo su economía más supervisada por el Estado hasta llegar a una situación de independencia donde al vivir por sí mismos gradualmente, el Estado vaya reduciendo el gasto y la supervisión en esta misma

persona.

En caso de que una persona se niegue a estos cursos, seguiría teniendo derecho a la vivienda básica, pero se expropiaría su patrimonio en la medida en que sea necesario y a su vez se impediría acceder a recursos económicos capaces de sufragar cualquier gasto no vital, sin tener acceso a ocio o entretenimiento que requiera gasto alguno, debido a que, aunque el ocio pueda ser considerado una necesidad psicológica, al haber opciones gratuitas de este, como pasear, salir a un parque, quedar con amigos o ir a una biblioteca, el ocio de pago no es considerable una necesidad vital en sí al haber alternativas gratuitas, implicando a su vez la necesidad de privatizar el ocio como gasto no vital.

La excepción a esto serían las personas sin capacidad de reintegrarse socialmente, ya sea por una discapacidad grave, como un trastorno mental, o por sus circunstancias, como un embarazo o maternidad temprana que imposibilite el desarrollo laboral de manera temporal, pudiendo recibir la ayuda sin necesidad de reintegración temporal o permanentemente.

La ocupación en la medida en que la vivienda social cubrirá a los desamparados en un proceso de reinserción sería ilegal al no haber necesidad.

La vivienda social u otra cuestión vital, si dejara de ser necesaria por la riqueza individual que permita a las personas mantener su vivienda por sí mismas, esta sería eventualmente vendida.

Capítulo 13: Instituciones llevadas a la práctica

13.1 Pensiones

Las pensiones serían modificadas; aquellos ancianos con necesidades económicas, el Estado les pagaría directamente en el porcentaje necesario, pero no a todos, solo a quien lo necesite, dejando de cobrarla todos los ancianos adinerados. Esto es un aspecto especialmente importante, ya que el gastar en necesidades de personas que no necesitan este gasto, basado en la Ley de la rentabilidad en la ayuda social, se pierde mucho potencial de aceleración económica.

La mayoría de modelos de pensiones se pagan con las cotizaciones recaudadas en el presente, mediante impuestos en forma de cotizaciones, desacelerando el ciclo producción-consumo durante el proceso de extracción, y no mediante las cotizaciones pasadas. Esto lleva a que en la práctica sea un modelo de ayuda al consumo por impuestos estándar supeditado a la Ley de la Rentabilidad en la Ayuda Social. A su vez, el modelo de pensiones tiene el grave fallo de que las personas con más dinero, que menos necesitan la ayuda en forma de pensión, son las que reciben las ayudas más grandes, al haber cotizado más en el pasado. Esto lleva a una gran cantidad de impuestos y de recaudación destinado a dar grandes ayudas a un porcentaje de ancianos que no necesitan estas, no acelerando el consumo, sino su ahorro, desacelerando la economía al dejar de invertir, producir o consumir con lo

recaudado más de lo que efectivamente se incentiva el consumo con la ayuda innecesaria.

El 10-15% de ancianos ricos con pensión son lo bastante adinerados como para no necesitar su pensión total o parcialmente para vivir por contar con patrimonio, debido a la elevada concentración de riqueza en los estratos más ricos. A su vez, al ser el grupo de ancianos adinerados el que cobra las pensiones más grandes por el modelo actual, gran parte del gasto total en pensiones va destinado a ancianos adinerados que no lo necesitan, no incentivando el consumo, sino el ahorro, y por ende desacelerando la economía al extraer este gasto de impuestos en forma de cotizaciones. Esto es especialmente significativo si consideramos la gran cantidad de presupuesto y de recaudación que va destinado a las pensiones, con cerca del 40% del gasto estatal total, siendo una gran cantidad innecesaria y, por ende, perjudicial. En este sentido, no solo se debe aumentar la pensión a los ancianos más pobres en situación de vulnerabilidad, que no satisfacen sus necesidades de consumo, sino también recortar, o eliminar totalmente, la pensión a los ancianos adinerados que no la necesitan. Es decir, la cotización se debe hacer en base a la capacidad, y se debe recibir la pensión en base a la necesidad, según la Ley de la rentabilidad en la Ayuda Social.

Buscando a su vez cierta capitalización de los ancianos, estos son el grupo poblacional con más patrimonio per cápita y ahorros debido a una larga vida ahorrando; en buena medida no invierten con ello por implicar riesgos, prefiriendo ahorrar al ya tener una pensión innecesaria. Facilitar la inversión con este dinero junto a un mayor interés por ello de los ancianos con

más dinero y patrimonio acumulado, al no cobrar pensión, acelera el ciclo económico al transformar el ahorro atesorado en inversión-producción, además de dejar de gastar en las propias ayudas innecesarias. Por ejemplo, se podría privatizar la pensión a todos los ancianos adinerados, o recortar en gran medida, y a su vez facilitar la inversión con reducciones de impuestos a las ganancias o trámites burocráticos para jubilados, de cara a capitalizar esos ahorros acumulados usándolos para invertir y producir.

El ahorro no usado para eventualmente consumir o invertir es una forma de preservar capital y valor de cara a una necesidad futura, como forma de estar preparado frente a una eventual crisis, ya sea individual o social. Cuanto más preparada y movilizada está la sociedad para solucionar las crisis mediante la centralización eventual necesaria, menos ahorro es necesario atesorar para solucionar estas mismas crisis. En cambio, a cuanta más inseguridad tiene la población frente a las crisis, ya sea social o individual, mayor cantidad de ahorro es necesario atesorar para estar estable. Esto es comprobable en cómo las sociedades más ricas tienden a un menor atesoramiento al tener estados más garantistas, usando la población el patrimonio en lugar de en ahorro atesorado, en inversiones de bajo riesgo ligado a la producción. Debido a ello, una sociedad competente en centralizarse cuando es necesario para solucionar las crisis, con capacidad de garantizar las necesidades a su población en caso de que se empobrezcan, requiere poco ahorro atesorado sin uso al haber alternativas para solucionar estas; siendo prioritario el uso del ahorro para consumir o producir. Debiendo, por ende, buscar una capitalización general de la sociedad, enfocando el ahorro

atesorado en el consumo o la producción, mediante medidas que catalicen los ahorros atesorados hacia la inversión o el consumo, junto a fuertes medidas para solucionar crisis eventuales, ya sean a nivel social o por pobreza individual, mediante toda la centralización necesaria, ofreciendo estabilidad y consiguiendo acelerar el ciclo producción-consumo y la economía al usar mucho ahorro sin uso en ello. Esto es especialmente relevante en los ancianos que más patrimonio y ahorros tienen acumulados, pero es extrapolable a toda la sociedad.

Dentro de este modelo habría margen para que el gasto total en pensiones aumente, en caso de que sea necesario más gasto en los ancianos empobrecidos para mantener su subsistencia que lo recortado en ancianos adinerados, o que disminuya, de recortarse en ancianos adinerados que no necesitan la pensión, o que necesitan menos, más de lo que aumenta en ancianos con menos recursos, pero sin estar en situación de vulnerabilidad y necesidad, circunstancialmente, pudiendo darse situaciones donde la práctica totalidad del consumo de los ancianos sea subvencionado por el estado en caso de grave crisis al ser necesario, pudiendo eventualmente ser necesario centralizar la producción para aumentar la escala y la capacidad de satisfacer la demanda social; o de privatizar totalmente las pensiones en caso de unas hipotéticas circunstancias utópicas donde todos los ancianos puedan satisfacer todas sus necesidades vitales por sí mismos desde su patrimonio, no necesitando pensión, y por ende no existiendo estas.

Los modelos donde se recaudan las pensiones de cada persona

para darle esta cantidad en el futuro cuando sea anciano a nivel individual tienden a ser ineficientes por dedicar al ahorro esta cantidad recaudada de manera obligatoria, independientemente de si es necesario este ahorro atesorado en un futuro o no. De no extraer este valor para un ahorro obligatorio, este en parte se consumiría o se invertiría en lugar de ahorrarse en su totalidad, lo cual aceleraría este ciclo económico. Este ahorro en un futuro podría servir para acelerar el consumo de la persona a la que se le hizo ahorrar al necesitarlo cuando es anciana, o puede que no, al no ser este dinero necesario cuando sea anciano al este tener sus propios ahorros o patrimonio al margen del ahorro obligatorio con los que satisfacer su necesidad; ahorrando en esta hucha de las pensiones más allá de lo realmente necesario, atesorando valor de más, en lugar de consumir o producir. En este sentido es mejor dar pensión a quien lo necesite, y a su vez permitir a las personas usar su patrimonio sin ahorro obligatorio, ahorrando la cantidad necesaria y no un exceso.

13.2: Sanidad

Gestión y gasto

En el sistema sanitario debe diferenciarse el proceso de la gestión de los hospitales o centros sanitarios, ya sea de manera pública o privada, y el gasto, ya sea privado, corriendo a costa del consumidor, o público, financiándose desde el estado.

La gestión y el gasto son independientes; puede existir una sanidad pública en la gestión de los centros sanitarios, pero privada en el gasto, donde los consumidores deban pagar al

estado el coste de los servicios, siendo público en gestión y privado en gasto. Al igual que puede haber centros sanitarios privados donde el estado sufrague por seguros el coste de los servicios a los consumidores, siendo privado en gestión y público en gasto.

El estado es más escalar que el mercado, aunque es menos competitivo. Esto hace que, en situaciones donde el mercado no puede escalar desde la rentabilidad para satisfacer toda la oferta, el estado tenga una ventaja en la gestión, mientras que en situaciones donde se puede escalar la oferta hasta satisfacer toda la demanda desde el mercado, este gestiona de manera más competitiva y eficiente, ligado al adaptarse mejor a la demanda, esto en sistemas con la misma participación social.

El gasto en una necesidad vital como es la sanidad debe ser universal; todas las personas deben tener servicios sanitarios. Y a su vez, basándonos en la Ley de la Rentabilidad en la Ayuda Social, el porcentaje de ayuda al consumo debe ser directamente proporcional a la necesidad de esta ayuda, haciendo que, si el consumidor puede financiar por sí mismo el servicio, lo más eficiente sea un consumo privado, mientras que, de no poder, el estado debe, por seguros, financiar este en porcentaje a lo necesario. Habiendo un gasto público en el servicio variable, que puede ir desde el 0% en caso de personas muy adineradas, que no necesitan la ayuda en absoluto, a un 100% en caso de personas pobres que necesiten una ayuda que cubra la totalidad del gasto.

Esto mismo se extrapola al sistema sanitario: los consumidores tendrían un modelo de copagos variable dependiendo del

patrimonio. Un modelo de copagos se da cuando tanto el estado como el individuo se hacen cargo del gasto, cada uno en un porcentaje. Este porcentaje de gasto estatal sería variable dependiendo del patrimonio del consumidor y, por ende, de su necesidad en la ayuda. Una persona rica tendría, en el modelo de copagos, un, por ejemplo, 10% de ayuda estatal con respecto al gasto sanitario total; una persona pobre, un 90%; la clase media sería variable dependiendo de la riqueza social. En una sociedad muy rica, donde la clase media pueda sustentar su propio gasto, el estado apenas ayudaría al no ser necesario. En caso de una clase media poco pudiente en situación precaria, el estado se debe hacer cargo de la práctica totalidad del gasto. Este modelo compatibiliza el gasto estatal con la Ley de la Rentabilidad en la Ayuda Social, además, asegura un gasto universal en todas las personas, asegurando que todo el mundo tenga servicios sanitarios, y además da cierta responsabilidad a la población sobre su propia salud, debido a tener que pagar una parte, aunque sea pequeña, del coste sanitario, implicando más a la ciudadanía con su propia salud y hábitos de vida.

La gestión es independiente del gasto, es por ello por lo que este modelo de gasto, considerado el óptimo, debe aplicarse tanto en la sanidad de gestión pública como en la privada. A su vez, la propia gestión dependería de la capacidad del mercado de escalar la producción hasta satisfacer toda la demanda, o no, necesitando al estado para ello. En este sentido, los centros privados y públicos competirían entre sí; en caso de que los consumidores, bajo el sistema de copago en ambas, elijan mayoritariamente una u otra, serían estos centros los que

mayoritariamente sirvan a la ciudadanía, centrándose la elección únicamente en calidad de gestión y no en coste.

Debido a que el modelo de copagos existiría tanto en la sanidad de gestión pública como en la de gestión privada, la población no elegiría servicio por el coste gratuito en la pública, sino por la calidad de atención, la calidad sanitaria en sí, la adaptación a la necesidad del consumidor en el trato, el propio coste... prevaleciendo el que la propia sociedad se considera más adecuado en la gestión, independientemente del gasto.

Esto debe hacerse teniendo en cuenta que la sanidad privada no debe recibir ninguna subvención ni ayuda estatal; si esta es rentable por sí misma, existirá. Si es más competitiva que los centros públicos, habiendo un modelo de copago en ambos, la población elegirá mayoritariamente la privada al no haber prioridad en la sanidad pública por el gasto gratuito, y se impondrá. Pero no recibiendo ayuda de ningún tipo en el proceso, evitando asociaciones estado-mercado de tendencia corrupta, desvíos de fondo de la sanidad pública a la privada por parte del estado y sustitución artificial en la gestión al haberse sobrerentabilizado la gestión privada por subvenciones extras. El estado financiaría por modelo de copagos a los consumidores que vayan a la privada individualmente, al igual que el consumidor público, pero no se subvencionaría la gestión privada en sí.

A su vez, se debe asegurar que la sanidad pública sea eficiente, contando con todos los recursos necesarios para ello, especialmente en situaciones donde lo cobrado mediante el modelo de copagos sea insuficiente para mantener un servicio

mínimo necesario, especialmente en zonas poco prósperas como pueblos o aldeas, donde sigue siendo necesario proporcionar un servicio sanitario aunque no sea rentable económicamente, dirigiendo todo el gasto en subvenciones de la sanidad privada a gasto en sanidad pública, además de cierta cantidad cobrada a los consumidores bajo el modelo de copagos.

El objetivo es crear una situación de igualdad competitiva en la gestión entre la sanidad pública y la privada, donde ambas, con modelo de copagos, compitan por ver quién gestiona mejor al margen del propio gasto. En este sentido, la sanidad privada recibiría la ventaja de que el modelo de copagos se aplicaría también a los centros públicos, no yendo la población a la pública para ahorrar gasto, compitiendo solamente por calidad en gestión, perdiendo la sanidad pública esta ventaja y, a su vez, la sanidad pública tendría el beneficio de que todo el gasto estatal en la gestión iría a estas, no subvencionando en ningún grado a la sanidad de gestión privada, debiendo esta depender de sí misma y su propia rentabilidad, y no viéndose sobrerentabilizada por subvenciones extra aparte de la dinámica de mercado.

Desde esta perspectiva, tanto la sanidad pública como la privada deberán financiarse principalmente desde su utilidad, es decir, desde lo cobrado por sus servicios en el modelo de copago, con el objetivo de no sobrerentabilizar una u otra, no dando subvención o gasto de más en la pública en caso de haber alternativas que oferten el servicio de forma privada. Si un centro público no tiene clientes porque la competencia privada es más competitiva, tendiendo a ser elegida

mayoritariamente por los consumidores, entrando en pérdidas el centro público aun contando con los recursos suficientes, se debe reducir o eliminar el centro público si entra en dichas pérdidas por no ser usado por la población al elegir otra opción privada. Salvo que la sanidad pública necesite subvención para mantener el servicio necesario, pero no rentable económicamente, en determinadas regiones pobres, no habiendo alternativas de sanidad privada que ofrezca todos los servicios, debiendo mantenerse la pública, aún con pérdidas, por ser una necesidad vital.

En este modelo, la sanidad pública con recursos, especialmente en zonas pobres que necesiten subvención; y copago; y la privada sin subvenciones, competirían por ver qué es más eficiente a la hora de satisfacer a la ciudadanía, donde esta, debiendo pagar el mismo porcentaje del gasto total en ambas gestiones, elija por calidad de gestión y no por gasto o sobrerentabilización ligado a subvenciones. Lo que es elegido mayoritariamente por la población en lo que a la gestión respecta será la gestión mayoritaria, de la población elegir totalmente lo público o lo privado este sería el modelo de gestión, o habiendo un modelo híbrido, tendiendo a prevaler lo público en zonas poco desarrolladas donde sea necesaria la escalabilidad estatal al haber poca rentabilidad mercantil no dando el servicio, o tendiendo a prevalecer lo privado al ser más competitivo si hay esta misma rentabilidad en zonas más prósperas donde el mercado pueda escalar la producción lo suficiente.

Un ejemplo de este tipo de sanidad podría ser el sistema Suizo, donde se combina una gestión privada en ciudades, con pública

en pueblos, basado en un sistema de copagos donde las personas deben tener seguro propio, pero de no poder, el estado paga un seguro universal, derivando en una sanidad adaptada a la necesidad regional, eficiente, asequible, y universal bajo un modelo de copagos proporcional. Pudiendo adaptarlo a sociedades más pobres o más ricas, con más influencia estatal o privada en la gestión, según cada sociedad.

Debe haber mecanismos de centralización ligados al ministerio de competencias para centralizar todos los servicios sanitarios de ser necesario por una crisis, para escalar todo lo posible la producción y gestión, como por ejemplo durante una pandemia.

Debe mantenerse gratuita la atención sanitaria de revisiones o la obligatoriedad de tener seguro sanitario para ello, o de diagnóstico de haber un problema de salud, con el objetivo de evitar que personas no se hagan revisiones o vayan al médico a recibir diagnóstico por los costes que implique, derivando en un mayor potencial mortal de la enfermedad y peligro mortal derivado, incluyendo enfermedades contagiosas como ETS, con el objetivo de regular de manera obligatoria la actividad sexual segura de haber una ETS, pudiendo imponer multas o cárcel por no tomar precauciones de haber un supuesto conocido previamente en cualquier tipo de enfermedad contagiosa. Estas revisiones, incluyendo análisis de enfermedades contagiosas, deben hacerse obligatoriamente por la necesidad de contención y diagnóstico temprano, pero a su vez debe asegurarse la capacidad de negarse a hacer pruebas invasivas, siendo obligatorias sólo aquellas no invasivas.

13.3 Política de vivienda

La vivienda funcionaría igual al ser una necesidad vital circunstancial, debido a que viviendo en la calle las personas se enfrentan a penurias para la salud.

Este sería englobado como derecho vital; a su vez, el grado de intensidad de este es variable. Hay personas para las que no tener un sitio donde vivir implica perjuicios vitales mayores: personas ancianas, pacientes con problemas médicos, niños, embarazadas… A su vez, habría situaciones donde la vivienda es una necesidad mayor que en otras. En un clima tropical, donde tanto en invierno como en verano las temperaturas máximas y mínimas son estables, el tener un sitio donde vivir es una prioridad vital menor que en un país extremadamente frío, donde de noche el riesgo aumenta significativamente, o en uno extremadamente caliente, donde en verano existen peligros graves por golpes de calor, deshidratación… El gasto estatal en vivienda sería proporcional a su capacidad económica, basándonos en la capacidad económica social, priorizando el gasto en esta cuestión en los más necesitados en condiciones más emergentes, para gradualmente expandir las garantías a toda la población en todos los climas según la capacidad económica estatal mejore, gastándose, atendiendo a la necesidad económica de la persona.

El gasto estatal en vivienda social debe incluir aquello necesario para vivir, aumentando la cantidad de necesidades satisfechas directamente necesarias para la salud según el poder económico estatal, o priorizando a los más necesitados en caso

de crisis grave o deterioro económico grave social. En países muy pobres sería un lugar donde protegerse del frío o el calor. En sitios más ricos, una cama o habitación con acceso a agua potable, cocina con instrumentos de limpieza, ropa y enseres básicos, pasando por todos los grados de gasto según la circunstancia.

El derecho a la vivienda no está basado en vivir en una casa donde una persona haya vivido siempre; es decir, si una persona no tiene dinero para pagar su casa, es legítimo su embargo. En caso de que esta llegue a un nivel de necesidad en el que necesite apoyo estatal, se le proporcionaría una vivienda social paralela.

13.3.1 Problema

La vivienda, al igual que el resto de las mercancías, forma su precio dependiendo de si la oferta puede ajustarse a la demanda, o no. En este sentido, en situaciones donde se puede ajustar la oferta de vivienda a lo demandado, su precio se basa principalmente en el coste de producción de la vivienda, o coste de construcción y terreno, cual mercancía corriente, mientras que, de no poderse, el precio se ligará a la oferta y la demanda, cual mercancía de lujo.

Actualmente, la vivienda se comporta como una mercancía de lujo, especialmente en las zonas céntricas de las grandes ciudades, con precios muy superiores al coste de producción. La dificultad de construcción en el centro por espacio escaso y restricciones regulatorias, y el gran interés social de vivir en la

ciudad de las últimas décadas generan este precio muy superior al coste de producción, que encarece el coste de vida, reduce el poder adquisitivo y la capacidad de consumo al deber dedicarse a la vivienda, dificultando el desarrollo económico general.

13.3.2 Especulación

La vivienda, a su vez, como bien de primera necesidad, debe evitarse en el uso especulativo ligado a las mercancías de lujo, es decir, no poner la mercancía en el mercado reduciendo artificialmente la oferta para encarecer los precios y ganar dinero con la reventa, debiendo obligarse a su uso, ya sea vendiendo o alquilando a precio de mercado, para evitar esta restricción de la oferta artificial en un bien de primera necesidad.

En este sentido, englobamos como vivienda especulativa aquella que reduce artificialmente la oferta al dejarla vacía para especular como único fin; la vivienda que se compra para alquilarla no reduce la oferta de vivienda al estar en el mercado, y por ende no encarece precios, no siendo un problema en la dinámica, siendo una transformación de formato de comprar vivienda a alquilarla, adaptando esto al gusto del consumidor, según su preferencia temporal y compromiso a la hora de una larga hipoteca o a una vivienda en el corto-medio plazo.

El permitir la especulación en la vivienda llevó en la década del 2000 a burbujas inmobiliarias, causadas por cuestiones monetarias que explicaré en un futuro capítulo. En este sentido, el permitir la especulación llevó a comprar vivienda para dejarla vacía con el objetivo de revenderla aún

más cara con las futuras subidas de precios. Debido a que la demanda por fines especulativos aumentaba más que la oferta, aun aumentando la oferta nunca se equiparaba la cantidad ofertada a la demandada, subiendo constantemente los precios, hasta que eventualmente los precios subieron demasiado, se dejó de comprar, se equiparó lo ofertado a lo demandado, colapsó la burbuja y los precios cayeron a mínimos ligados al coste de producción o incluso por debajo en mercancías rechazadas, arrastrando a la economía en el proceso. En este sentido, es importante eliminar la especulación de vivienda para evitar las burbujas ligadas, además de subidas de precios artificiales.

13.3.3 Síntesis y solución

La construcción de vivienda en situaciones donde los precios son superiores al coste de producción lleva a ajustar los precios al coste de producir en caso de conseguir una oferta similar a la demanda, o a subidas de precios de demandarse con fines especulativos. Es por ello que se debe combinar, en caso de más demanda que oferta de vivienda que encarece el precio, el construir nueva vivienda donde es demandada, junto a políticas que restrinjan el uso especulativo con objetivo de evitar burbujas.

La situación de crisis actual de la vivienda está ligada a unos precios elevados en las zonas céntricas, debido a no ajustar la oferta a la cantidad de gente que quiere vivir en el centro. A su vez, mucha gente requiere irse a la periferia de la ciudad al no haber vivienda céntrica suficiente, aumentando la demanda en la periferia, y siendo frecuente que tampoco pueda

adaptarse lo ofertado a lo demandado.

Aunque existen muchas casas vacías, estas se sitúan en su práctica totalidad en zonas muy periféricas, o son no habitables, así que no son útiles a la hora de satisfacer la demanda de vivienda céntrica, y por ende sigue habiendo más demanda de vivienda céntrica que oferta. Siendo esta vivienda vacía con frecuencia mercancía rechazada con precios inferiores a costes de producción ligado al desinterés. Aunque haya millones de casas vacías en aldeas o pueblos, la mayoría inhabitable, es irrelevante.

Esto es comprobable en la medida en que la cantidad de vivienda céntrica que está vacía y que se usa para la especulación, es decir, aquella vivienda que no se usa con el objetivo de vender a futuro, reduciendo artificialmente la oferta, es bastante escasa, incluso incluyendo vivienda turística. El total es bastante bajo porcentualmente, no justificando la subida dramática de los precios de forma totalmente alejada del coste de producción. Es decir, aunque se usase toda la vivienda especulativa o turística para residencia, seguiría habiendo mucha más demanda que oferta; bajaría levemente los precios, pero no significativamente.

Por la escasa cantidad de vivienda vacía existente actualmente en las zonas de alta demanda, no se da una situación de uso especulativo ligado a una burbuja. El aumento de los precios por aumento de demanda y mantener la oferta no está ligado a un aumento de demanda para especular, sino para vivir, ya sea principalmente residencial, turístico o temporal. Es decir, se necesitan más viviendas en zonas céntricas, debido a que mucha población se va desde pueblos o aldeas a la

ciudad, además de recibir muchos turistas con los beneficios económicos que implica, pero no se crean casi viviendas desde hace años, en parte por el trauma social ligado a las burbujas inmobiliarias de la década del 2000, que lleva a temer que cualquier construcción llevaría a una burbuja per se. O a pensar que no es un problema de oferta por haber muchas casas vacías, aunque, como hemos visto, estas están en su práctica totalidad en lugares sin interés social y en estados inhabitables. Debido a ello no se construye, llevando al desajuste entre ofertado y demandado.

Es por ello que se debe aumentar la oferta de vivienda en zonas donde hay más demanda que oferta, obligando a su uso sin poder usarla con fines meramente especulativos, dejándola vacía con el objetivo de evitar burbujas o subidas artificiales de precios en un bien de primera necesidad, ajustando la cantidad ofertada a la demandada y formando el precio en torno al coste de producción ligado al coste de construcción.

Para aumentar la oferta en zonas céntricas, al no haber espacio por terreno limitado, se deben crear a lo alto, es decir, rascacielos, con objetivos residenciales y turísticos, pero no especulativos, hasta satisfacer toda la demanda.

13.3.4 Vivienda pública vs privada

Acorde al resto de la teoría, dependiendo de la situación, está justificado un mayor o menor grado de intervencionismo estatal en caso de que se pueda desde el mercado escalar la oferta para satisfacer toda la demanda en una dinámica de

oferta y demanda privada, donde todo el mundo pueda optar a vivienda: el estado no es necesario, y por ende es más eficiente la dinámica en torno al mercado al ser más competitivo y adaptado a la demanda.

Por otra parte, a cuanto mayor es la crisis que impide a la población optar a una vivienda en una dinámica de mercado, ya sea por incapacidad de aumentar la oferta desde el mercado por una escasa escalabilidad productiva, debido a una pequeña capacidad de inversión mediante empresas constructoras con pocos ahorros; o incapacidad de la demanda de sufragar los costes, aun ajustados al coste de producción, más sentido tiene que el estado escale la producción, y u otorgue ayudas o planifique el consumo para asegurar este, aun haciéndose poco adaptado a la demanda, para liberalizarse de desarrollarse el mercado, y la capacidad de consumo de la población por sí misma sin necesidad estatal, pudiendo eventualmente restatalizar de ser necesario.

En el primer mundo, debido a que los costes de producción de vivienda, especialmente en zonas céntricas, son inferiores al coste de la propia vivienda, incluso con las eventuales subidas de coste de producir, en una dinámica de mercado existe tanto la rentabilidad económica como la capacidad del mercado de suplir la demanda al haber ahorro y constructoras privadas capaces de ello, haciéndose de forma más adaptada a la demanda y competitiva en un entorno de mercado. Es por ello por lo que tiene sentido que la construcción de nueva vivienda en las zonas con alta demanda con especulación prohibida se haga mediante el mercado. Es decir, se debe liberalizar la construcción de nueva vivienda céntrica, mediante rascacielos,

para que sea viable, al no poderse actualmente por cuestiones de regulación y prohibición estatal. A su vez, otorgando ayudas temporales al consumo para financiar la vivienda en caso de que las clases medias se vean eventualmente incapaces de comprarlas para vivir, aun con precios totalmente ajustados al coste de producción. O no darlas de no ser necesarias al poder la población consumir por sí misma, aumentando eventualmente la planificación en torno a la producción o el consumo en caso necesario, y solo en caso necesario.

A su vez, se debe construir vivienda de bajo coste con el objetivo de dedicarla a vivienda social, para acabar con el problema de sin techos y vagabundos, incluyendo en esta vivienda social una reintegración laboral y social obligatoria, pudiendo usar la vivienda vacía temporalmente para acoger a los sintecho en lo que se crea la vivienda social.

Los países subdesarrollados, o con un espacio muy limitado geográficamente, pueden requerir un grado de planificación de la producción y el consumo mayor, con el objetivo de asegurar tanto la escala productiva necesaria como la capacidad de consumo, como una distribución en un pequeño espacio, pudiendo eventualmente aumentar la oferta con empresas coordinadas estatalmente al no haber constructoras privadas capaces, como pasa en los países pobres, o de manera plenamente estatal en caso de gran pobreza, de no haber constructoras siquiera, para a su ver liberalizarse y privatizarse en caso de que el mercado se desarrolle, dejando de necesitar la participación estatal para escalar la producción y o mantener un consumo mínimo.

13.3.5 Rascacielos

La construcción se debe hacer acorde a la normativa de seguridad, habiendo margen para construir rascacielos realmente muy altos, siempre que sean seguros, con las técnicas para evitar el sobrecalentamiento de la ciudad de ser necesario.

En zonas cálidas, usando techos verdes, una tecnología basada en poner plantas en los techos, y materiales reflectantes, según los estudios de Environmental Protection Agency (EPA), de National Research Council of Canada (NRC), University of Georgia (UGA), Lawrence Berkeley National Laboratory (LBNL) y de Centro de Convenciones Jacob K. Javits, el uso de estas tecnologías en rascacielos tiende a bajar la temperatura, incluso por debajo de los niveles de no haber rascacielos, por la fuerte mitigación a la absorción de calor, siendo una medida que puede ayudar a paliar las altas temperaturas de zonas urbanas calurosas.

Además, se puede regular la necesidad de implementar fachadas verdes con plantas trepadoras o paneles vegetales, múltiples estudios, principalmente de la University of Birmingham, han demostrado que esta tecnología mejora la calidad del aire, evitando la polución y los problemas derivados habituales de las grandes ciudades, al crear una gran vegetación en gran medida inexistente en las ciudades de manera vertical, evitando los problemas de falta de espacio para vegetales, generalmente asociados a la falta de espacio urbano, pudiendo, además, incluir paneles solares en las grandes paredes, siendo

estas medidas impuestas de forma regulatoria por la necesidad vital de mantener unas temperaturas, y una calidad del aire apropiado a nivel vital. Algunos ejemplos de este tipo de vivienda podrían ser el Parkroyal on Pickering, Singapur, o el Bosco Verticale, Milán, Italia; edificios de gran rentabilidad económica por la alta demanda de vivienda, que además mejoran el clima y la contaminación.

Los beneficios económicos de los impuestos cobrados por el trabajo, la construcción y la venta irían destinados a la adaptación de las ciudades a la mayor población, con mejoras en las infraestructuras o medios de transporte necesarios.

13.3.6 Densidad demográfica

Existe cierta crítica acerca de abaratar la vivienda en la ciudad, al llevar a una concentración de la población en las ciudades con mucho espacio vacío. Personalmente daré mi opinión: en este sentido, la economía de escala favorece cierta centralización demográfica, especialmente en países con poca densidad demográfica.

El tener una población distribuida uniformemente en el territorio tiende a requerir altos costes de infraestructuras para tantas zonas; a su vez, la economía de escala favorece concentrar recursos, incluido el trabajo, con el objetivo de mejorar la productividad.

Los países densamente poblados requieren usar la casi totalidad de su territorio para su elevada población; países como China, Alemania o Bangladesh tienden a ser uniformes en densidad

demográfica, al no ser viable la concentración demográfica en poco espacio por la elevada densidad base. En este sentido, al requerir gastar en infraestructuras para todo el país para su elevada población, y al requerir usar la casi totalidad del territorio, se tiende a crear una sociedad uniforme entre regiones a nivel demográfico y en cantidad de infraestructura, desarrollándose el crecimiento de la sociedad de forma uniforme entre zonas. En cambio, en los países con mucho espacio vacío por una escasa densidad demográfica, no tiene sentido buscar uniformidad demográfica donde en todas las regiones viva una cantidad similar de población, o población siquiera, por ejemplo, en España, Rusia, Mongolia, Brasil o Canadá, debido a que implica un exceso gasto en infraestructuras para tanto territorio y tan poca población por lugar ligado a la escasa densidad demográfica. Siendo prioritaria la concentración de la población en grandes núcleos urbanos.

En este sentido, los países poco densamente poblados tienden a cierta centralización de la población por simple rentabilidad económica, mientras que las zonas más densamente pobladas tienden a una mayor uniformidad demográfica.

Es por ello que en países poco densamente poblados tiene sentido social la centralización demográfica acorde a la dinámica natural de la sociedad en torno a varias ciudades de haber vivienda barata céntrica, con movimientos de la población voluntarios ligados al interés en una situación de estabilidad económica, debiendo ajustar la infraestructura y servicios para ello, expandiéndose el tamaño de las ciudades

gradualmente hasta llenar el territorio acorde a la rentabilidad. Mientras que otros países ya uniformes demográficamente, tiene sentido un crecimiento más uniforme en todo el país.

En la medida en que un país uniforme en densidad demográfica es un gusto subjetivo de algunas personas, y no una necesidad vital, no hay una justificación por ello para que el estado intervenga contra la dinámica de la rentabilidad social y el interés personal de la población.

13.3.7 Regulación de la vivienda y el alquiler

La solución a los elevados precios de la vivienda derivados de desajustes de oferta y demanda, en situaciones sin burbujas ligadas a la especulación, se solventa construyendo vivienda restringiendo la especulación; ahora bien, esto es algo que puede demorarse meses o años en el proceso de construcción, especialmente si tenemos en cuenta la necesidad de usar rascacielos, pudiendo pasar años con precios de la vivienda muy elevados con el perjuicio que implica. Es por ello por lo que en el corto plazo existen las propuestas basadas en regular el precio del alquiler o vivienda, como forma de controlar subidas de precio, o de liberalizar el alquiler y la vivienda a nivel regulatorio, como forma de incentivar poner en el mercado la vivienda vacía ante una mayor facilidad normativa, aumentando la oferta y, por ende, bajando los precios.

La regulación de la vivienda lleva, por un lado, a limitar la subida de precios al estar regulado, incluso a reducirse (de perseguirse y aplicarse la ley), y a reducir la oferta de vivienda,

tanto actual como futura, ante mayores inconvenientes normativos y regulatorios.

La liberalización, por contraparte, lleva, por un lado, a una libertad de negociación en la formación de precios, los cuales pueden resultar muy elevados de haber demasiada demanda y poca oferta en una libre negociación. También lleva a aumentar la oferta de vivienda ligado a la facilidad legal a la hora de alquilar, que vuelve más accesible y rentable el poner en el mercado la vivienda vacía para los propietarios, debido a poder negociar contratos de manera flexible, poder disponer de la vivienda en caso de requerirla, poder renegociar el precio de contrato..., o a mantener la ya puesta en el mercado.

Dependiendo de la cantidad de vivienda vacía y la cantidad de regulación existente, la liberalización o regulación de la vivienda lleva a efectos beneficiosos o contraproducentes.

Cuanto mayor es la normativa previa, más vivienda ponen los propietarios en el mercado de liberalizar, al eliminar más inconvenientes. Cuanta más vivienda vacía hay, más vivienda vacía potencialmente se pone en el mercado al liberalizar la regulación, mientras que, de haber poca vivienda vacía, poca nueva vivienda entra en el mercado al liberalizar.

Las zonas donde no hay tanta demanda por la vivienda tienden a tener precios no tan elevados al haber una proporción de oferta y demanda similar.

El interés económico para poner la vivienda en el mercado es menor al haber menos potenciales ganancias ante precios más bajos. Esto lleva a una significativa cantidad de vivienda vacía. Aquí, la liberalización de la vivienda a nivel

normativo incentiva que esta vivienda vacía se ponga en el mercado ante una mayor accesibilidad en la ley. En estos casos, el aumentar la regulación desincentiva mucho el poner la vivienda en el mercado, debido a un menor interés de los propietarios en ofertar su vivienda de base por menores ganancias potenciales, haciendo que sean menores los inconvenientes necesarios para decidir no poner su vivienda en el mercado. A su vez, los precios tienen poco margen de subida con la libertad de negociación, ligado a no haber tanta demanda excesiva con respecto a la oferta, llevando a que el aumento de la oferta baje el precio más de lo que lo sube por la libertad de negociación, bajando el precio.

En caso de mucha demanda con respecto a la oferta y ligeros precios elevados, especialmente en zonas céntricas, existen grandes intereses económicos en poner la vivienda en el mercado, habiendo por ende poca vivienda vacía, apenas añadiendo nueva oferta de liberalizar. Pero llevando a subidas de precios ligadas a la liberalización de negociación, pudiendo subir el precio de manera más flexible en las negociaciones con menos limitantes legales. En esta situación, al haber mucha más demanda que oferta, de haber una libre negociación, el precio puede subir de forma desorbitada. A su vez, regular la vivienda reduce poco la cantidad ofertada por el gran interés económico en ello, que compensa dificultades legales, siendo menor la cantidad que deja de ser rentable por aumentar la normativa.

Es por ello por lo que liberalizar la vivienda es beneficioso en situaciones de mucha vivienda vacía y escasa tensión entre oferta y demanda, especialmente de haber mucha regulación legal, permitiendo aumentar aún más la oferta, sin

llevar a cambios significativos en los precios por libertad de negociación, y por ende bajando los precios. Y a su vez la regulación es eficiente en situaciones donde apenas hay nueva vivienda disponible de liberalizar, o donde se reduce poco la oferta por regular debido a la gran rentabilidad económica de alquilar por los elevados precios, evitando subidas de precios abusivos y desproporcionados en una mercancía corriente de primera necesidad, que reduce el poder de consumo y desacelera la economía.

A su vez, el desregular el alquiler en las zonas periféricas con más vivienda vacía, aumentando la oferta y reduciendo el precio, lleva a que parte de la demanda de vivienda céntrica se traslade a la periferia ante precios más baratos, reduciendo la demanda en zonas céntricas y, por ende, aliviando el precio.

Es por ello que se debe regular el alquiler o la vivienda con el objetivo de evitar subidas abusivas de precios en las zonas más tensionadas en el corto plazo, mientras se crea nueva vivienda para transformar esta de mercancía de lujo en corriente con especulación prohibida. Y a su vez liberalizar el alquiler o la vivienda en zonas con un porcentaje de viviendas vacías significativo, sin tanta tensión entre oferta y demanda, buscando la regulación en la medida necesaria que no reduzca la oferta, pero sí estabilice precios dependiendo de la zona, solo en el corto plazo.

La regulación de la vivienda o el alquiler no es una medida viable en el largo plazo si no incluye aumentar la oferta donde es necesario, debido a que de haber más demanda que oferta, aun con precios controlados, lleva a colas para poder acceder a

una vivienda. Si no todo el mundo puede acceder a la vivienda al haber más demanda que oferta, y no se puede subir el precio, se la queda el que primero la solicite. La experiencia en este sentido es que la regulación del alquiler a largo plazo sin aumentar la oferta lleva a colas para acceder al alquiler, donde se puede demorar por años, o hasta decenas de años para ello, como pasa en Suecia con la vivienda con precios regulados, que requiere solicitarse décadas antes de poder alquilar.

13.3.7.2 Vivienda turística

Debido a los grandes beneficios económicos, prohibir o restringir la vivienda turística en favor de la residencial lleva a una pérdida de este beneficio económico y a una ligera bajada de los precios del alquiler, llevando a un aumento del poder adquisitivo del residente de forma residencial y su capacidad de consumo.

En la medida en que la pérdida de los grandes beneficios es menor que la bajada del alquiler; ya que el extra que se gana con el turista con respecto al precio del alquiler residencial es mayor que la diferencia entre el alquiler y el que sería el alquiler con un piso más de oferta en la dinámica de oferta y demanda, ya que este precio sería casi el mismo. Esto lleva a una pérdida de poder adquisitivo general de consumo, contribuyendo a desacelerar la economía, al dejar de ganar más que lo que se reduce el coste. Siendo, por ende, una medida menos prioritaria que la expropiación del usufructo de vivienda vacía para sin techos en lo que se crea vivienda social, regulación de vivienda sin beneficio económico como la

vivienda especulativa, el uso temporal de controles de precios en zonas céntricas en caso necesario y la liberalización del alquiler en zonas poco tensionadas en el corto plazo, con nueva construcción en el medio plazo. Debiendo ser una medida usada solo en caso de emergencia de no haber pisos suficientes para toda la población, aun poniendo en el mercado la vivienda vacía con el objetivo de que nadie se quede en la calle con los problemas de salud que implica, de manera temporal en lo que se crea nueva vivienda privada y social.

13.4: Medios de transporte

Los medios de transporte, incluyendo el metro o los autobuses, serían de carácter privado en oferta y consumo, con bonos de pago estatal a personas que necesiten el transporte para cuestiones vitales o derivadas, coordinado estatalmente y eventualmente centralizable en tiempos de crisis de pobreza o etapas iniciales del desarrollo de manera general o regional, al igual que el resto de servicios. Debiendo evitar monopolios del mercado, especialmente en vías de transporte como vías ferroviarias o carreteras, usando el estado de ser necesario al no poder crearse eventualmente competencia debido a solo haber unas vías de transporte, manteniéndose como público con el objetivo de evitar subidas de precios abusivas por un carácter monopolístico.

No es rentable económicamente crear doble vía de transporte para que haya competencia entre 2 ofertantes, siendo una redundancia de coste innecesaria, siendo más efectivo el mantener público en caso de no poder asegurar esta misma competencia entre varios ofertantes, y siendo privado de sí

poder.

Se debe tener en cuenta que los medios de transporte públicos generalmente son usados por personas de escasos recursos que los requieren para su trabajo o nivel de vida, siendo por ende estatal una mayoría del gasto, aun estando supeditado a la Ley de la Rentabilidad en la Ayuda Social.

13.5: Educación y formación

Educación 13.5.1

Las personas necesitan un determinado conocimiento e instrucción para vivir en sociedad sin ser un peligro para los demás o para sí mismos.

Una persona que no sepa sumar, leer o hablar apenas podrá desarrollarse en el mundo moderno. Si no se conoce el funcionamiento de los medicamentos, hay alto peligro de enfermar; no conocer los derechos propios o ajenos junto a la legalidad puede llevar a no respetarlos o no exigir su respeto; no conocer la historia o la política puede llevar al fanatismo y al peligro potencial derivado; no tener cierto desarrollo moral puede llevar al delito aún a sabiendas de su ilegalidad…

Hay una gran cantidad de conocimientos que, sin ellos, la vida de la persona adulta corre peligro o se ve afectada a nivel vital… Es por ello por lo que es necesario que las personas tengan un mínimo grado de educación y conocimiento obligatorio, en la medida en que es considerable una necesidad vital al verse la propia vida afectada de no cumplirse. Este debe formar parte de los derechos a pagar por el Estado de forma

proporcional a la necesidad.

Esta educación debe estar basada en el conocimiento práctico necesario para la formación de la vida adulta, y no tanto en conceptos teóricos potenciales de estudios futuros; es un proceso para educar a la población, con el objetivo de que puedan llevar a cabo su vida adulta plena, y nada más.

El álgebra media o avanzada sería eliminada en gran parte, así como la lengua y apartados como literatura, los análisis morfológicos o sintácticos, también el arte, la mayoría de sus formas, el conocimiento teórico no necesario de múltiples ciencias, como la biología, la geología, la geografía, la física o la química… cuyas enseñanzas se verían reducidas a cuestiones muy básicas o prácticas, la informática reducida al conocimiento básico necesario para el uso de un PC o teléfono móvil, junto a la red; en idiomas solo se enseñaría la lengua nativa necesaria, de ser necesario, no se incluirían deportes concretos ni actividades extraescolares.

Se ampliarían las materias de legalidad o de conocimiento de leyes y derecho, el funcionamiento de los impuestos, la búsqueda de trabajo, sindicatos y asociaciones de consumidores, derecho a voto…

De biología aplicada, como qué síntomas son merecedores de ir al médico o cuándo no, educación sexual sin imágenes o instrumentos visuales para la integridad de la enseñanza en menores, aprender qué medicamentos no tienen receta y cuáles sí, y la situación de cada uno, explicar la eficiencia científica de los tratamientos médicos y la inseguridad de las medicinas tradicionales o pseudocientíficas.

La ciencia detrás de las vacunas, la seguridad alimentaria con los peligros de alimentos en mal estado y cuestiones relevantes en torno a esto, la cocina básica, los efectos del consumo de cada droga, tanto ocasional como crónico, además de las dosis de alcohol tolerable aproximadas de cada persona junto a los riesgos y las formas de beber.

En historia, se eliminaría la necesidad de conocer fechas exactas o nombres concretos de manera generalizada, valorándose el conocimiento histórico desde una perspectiva del entendimiento de las etapas y su influencia pasada o futura hasta el presente, con estimaciones en las cuestiones exactas con el objetivo de alcanzar un entendimiento acertado del mundo, vinculándolo al presente. Se aumentaría la asignatura política, desarrollando el entendimiento de cada teoría política, sus variables y aplicaciones históricas con efectos consiguientes. Además de la política estatal y la situacionalidad de esta, se enseñaría la moralidad en el respeto ajeno y normas de comportamiento; en educación física se enseñarían hábitos deportivos y alimenticios vinculados a la salud, hábitos de higiene; psicología aplicada e inteligencia emocional, y algunas cuestiones de economía y de filosofía aplicada.

El objetivo de esta educación es que los adultos estén plenamente formados en todos los conceptos prácticos necesarios para la vida adulta, y solo en ello.

Además, se harían análisis psicológicos con el objetivo de identificar tendencias tempranas a trastornos antisociales a tratar y supervisar, trastornos psicológicos o alteraciones mentales de cualquier tipo que lleve a necesidades de adaptación en la educación y en la vida adulta, incluyendo evaluaciones psicológicas y test de IQ.

El proceso se iniciaría en la infancia, siendo los primeros objetivos el análisis psicológico con objetivos de planificación de adaptaciones, enseñanza de moralidad, comportamiento y respeto a los demás, higiene, lectura y cuestiones matemáticas básicas, e introducción básica en las enseñanzas necesarias explicadas.

Posteriormente, se irían ampliando las enseñanzas a cuestiones más teóricas y aplicadas de la vida adulta. El objetivo es adquirir los conocimientos necesarios para la vida adulta.

Por ende, el único método de medición sería aprobar los exámenes teóricos y prácticos, ignorando cuestiones como hacer tareas o trabajos, los cuales serían voluntarios y opcionales en el proceso de aprendizaje.

El único objetivo es aprender, reconociendo la libertad y las diferentes maneras de estudio, incluyendo las más autónomas o autodidactas.

A su vez, el temario sería estandarizado a nivel social. Esta educación obligatoria sería financiada por las personas que puedan por sí mismas, o con ayuda estatal a los padres en los casos necesarios, con el aumento de la supervisión y dirección económica estatal que implica.

Estos centros de formación se harían de manera privada, con alto grado de supervisión en el temario en caso de prosperidad, y eventualmente estatalizables de ser necesario ante una crisis o pobreza para satisfacer toda la demanda.

Finalmente, una vez acabada esta etapa, se ganaría el derecho al voto al haber demostrado el conocimiento de una persona

consciente y la capacidad de cursar estudios superiores.

Esta etapa posterior ya no sería educación, ya que no consiste en educar a los futuros adultos, sino que sería formación, una etapa basada en formar profesionalmente a los ya adultos.

13.5.2 Formación

Estos estudios ya no son necesarios a nivel vital para el estudiante, debido a que se puede trabajar en otras cuestiones aun con menos formación sin perjuicio vital alguno. Aunque sí es una necesidad vital para una sociedad contar con profesionales formados.

Es decir, está la necesidad vital social de tener profesionales cualificados y la no necesidad individual de formarse a nivel superior, en caso de ya contar socialmente con suficientes profesionales por parte de la sociedad.

Por ende, siendo una cuestión privada de consumo y oferta en caso de poder desde el mercado satisfacer toda la demanda social de profesionales formados, no siendo una necesidad vital individual la formación superior de ya contarse con profesionales suficientes a nivel social.

Mientras que, si desde el mercado no se pueda satisfacer la demanda social de profesionales formados, ya sea en el corto plazo ante una crisis, o por pobreza y poca escalabilidad del mercado, junto a una incapacidad social de financiar el coste por sí misma, el estado debe ganar protagonismo en la gestión y/o en la financiación, para asegurar esta misma formación necesaria no asegurada de manera privada.

Además, todos los estudios que no sean una necesidad vital o indirectamente vital serían en su totalidad gasto y gestión privada.

Es por ello que las sociedades poco desarrolladas deben tender a un modelo de formación principalmente público, asegurando suplir la cantidad de profesionales necesaria para, gradualmente, según se alcancen las cuotas necesarias y la población pueda por sí misma financiar los costes de formación, junto a un mercado capaz de ofertar el servicio, reducir el protagonismo estatal tanto en la gestión como en la financiación, aumentando la competitividad entre centros de formación y asegurando la eficiencia del gasto según la necesidad.

13.5.2.2 Formación y contenido

El temario de los estudios superiores variaría en intervención estatal dependiendo del grado de importancia en cuestiones vitales que tenga la materia.

En ciencias de la salud habría una alta dirección estatal sobre qué conocimientos debe tener un profesional. En el caso de un arquitecto o un ingeniero que desarrolle viviendas, las cuales han de ser seguras y estables, igual en carreras vinculadas a la alimentación, saber cada procedimiento necesario en la seguridad alimentaria; en ingeniería, conocer todos los apartados técnicos necesarios.

En cambio, en las carreras no intrínsecamente necesarias a un nivel vital en la sociedad, como el arte, la filosofía, la filología..., cada centro de estudios podrá elegir las asignaturas y el temario, además de los métodos de estudio a enseñar.

Esto crearía una variabilidad en los estudiantes con el conocimiento adquirido, haciendo que las empresas o el estado puedan elegir estudiantes atendiendo a qué conocimientos tienen y qué asignaturas efectivamente son demandadas para el trabajo, acercando los estudios dados a la necesidad de la sociedad, evitando exceso de estudios que acaparen tiempo en materias poco útiles, que cuestan recursos y encarezcan la formación de manera inútil, adaptando la oferta de estudios en materias a la demanda de estudios reales.

Basándonos en esto, se podría obtener titulación en determinadas materias de forma más fluida que mediante titulaciones en carreras, habiendo grupos de múltiples materias en forma de carreras, debido a tender a ser demandadas en conjunto de forma general para determinados trabajos, con determinado contenido en cada materia, pero pudiendo cursarse las materias por separado.

A su vez, los estudios serían convalidables mediante test, al margen de haber formado parte de los procesos de los centros, siendo el estudio autodidacta una opción aceptable de adquirirse los conocimientos pertinentes en cada asignatura y grupo de asignaturas.

Los métodos de financiación de estudio también se liberalizaron en tiempos de prosperidad donde no sea necesaria la centralización estatal para asegurar el consumo, permitiendo las becas de estudio privadas de empresa-estudiante a condición de trabajo futuro o pago del préstamo, como forma de acercar aún más los estudios superiores a la demanda laboral.

Además, habría mecanismos de detección de un aumento

de la intensidad de la demanda de estudios superiores debido a una crisis, ya sea por carencias de profesores o por cualquier cuestión, donde se justifica el intervencionismo con el objetivo de mantener unos precios de estudios competitivos y escalar tanto la producción como la capacidad de gasto de ser necesario, y solo de ser necesario.

El objetivo es combinar una formación privada adaptable al mercado de forma competitiva en situaciones de prosperidad, con capacidad de estatalizarse en crisis o pobreza social de no poderse proporcionar en una dinámica de mercado. Con capacidad de sufragar los gastos de formación necesarios a nivel social de manera estatal en cuestiones vitales de no poderse financiar el coste de manera privada, especialmente en sociedades poco desarrolladas, o manteniendo un gasto privado en caso de capacidad social de autosufragar este, conservando el principio de la necesidad en la ayuda social.

A su vez, se puede dar tanto situaciones donde la gestión sea pública por escasa escalabilidad del mercado y gasto privado al poder la sociedad autosufragar el coste, o gestión privada por capacidad de proveer el mercado, con un modelo de copagos que cubra la práctica totalidad del gasto para el estudiante desde el estado, en caso de que la población necesite la ayuda al consumo con capacidad del mercado de proveer el servicio de forma eficiente.

Habiendo una intervención estatal en el contenido de la materia variable, dependiendo de la necesidad de ser estrictos con esto en la medida en que tenga implicaciones a nivel vital, o con mayor margen y variabilidad entre centros en cuestiones no vitales, con menos necesidad de ser estrictos para

seleccionar mejor los estudios realmente demandados por la sociedad.

Debe asegurarse de que todas las personas que trabajen en investigación en cuestiones vitales o indirectamente vitales tengan los recursos para ello, al ser este conocimiento una necesidad vital a futuro para la sociedad.

13.6 Sistema judicial

En la medida en que la justicia ha de ser justa, debe ser imparcial y desinteresada, no debe ser controlada por una persona o un grupo; esta no debe tener intereses económicos que la parcialicen, siendo su interés el general de la sociedad.

La justicia es un componente, junto al ejército, crítico y fundamental a nivel social, por ende debe ser parte de la potestad estatal en la medida que la justicia en una circunstancia no utópica es una necesidad vital, este servicio es eventualmente externalizable de manera privada tanto en servicio como en consumo dentro de la supervisión y dirección estatal, por ejemplo podrían existir juicios privados, supervisados por el estado, costeado por los participantes de estos contar con el poder adquisitivo suficiente para sufragarlo y mutuo acuerdo de todas las partes, existiendo tribunales públicos para asegurar que nadie deje de denunciar por costes económicos potenciales en la medida que los sistemas judiciales forman parte de una necesidad vital, pero existiendo privados por si se quiere ejecutar el juicio por todas las partes de manera más acelerada aun cargando con los costes, estando a su vez supeditado a los tribunales superiores estatales de

haber alguna anomalía o juicio incorrecto, las secretarías contra la prevaricación y el propio ministerio de competencias, sin que los propietarios de las empresas puedan ser juzgados por sus propios jueces.

Estos servicios estarían especialmente dedicados a los juicios de escasa relevancia, pero cotidianos, aliviando las colas de los sistemas judiciales colapsados, aliviando el gasto estatal y manteniendo la supeditación a los tribunales centrales para evitar imparcialismos o sesgos por cuestiones económicas en los veredictos, dando a su vez una mayor competitividad al sector dentro de la dinámica del mercado.

Los juicios de cuestiones relevantes serían siempre de carácter estatal.

El Estado debe facilitar todos los recursos necesarios para que los sistemas judiciales funcionen de forma eficiente sin demoras excesivas, dando prioridad a los juicios más graves.

13.6.2 Separación de poderes

En la medida en que todo individuo es a priori eventualmente corrompible, sin que exista un criterio capaz de discernir quién es propenso a esta corrupción con poder, la justicia a lo largo de los últimos siglos ha evolucionado para que cada vez dependa menos del individuo, de personas concretas, en favor de sistemas legales más normativos basados en leyes, cuya interpretación es cada vez menos maleable por la interpretación personal del juez, siendo poco a poco algo más basado en la interpretación directa de la ley en sí, de los reyes o la nobleza de antaño, a los jueces en sistemas dictatoriales o de pocas

garantías tempranos donde los jueces interpretaban una legislación ambigua a sistemas donde ellos se basan en el derecho moderno basado en la simple interpretación de los hechos y la aplicación legal con base en estos sin interpretación personal…

El sistema judicial y ejecutivo se extrapolaría de la misma manera que los modelos de centralización y descentralización del resto de instituciones, la dualidad entre el poder y la decisión de centralizar en dos grupos distintos, bien separados y controlados para que estos no puedan abusar de su condición de poder.

En el sistema jurídico habría una meritocracia interna basada en exámenes clásicos, en años de experiencia y en acierto práctico, y a su vez una secretaría paralela que simplemente supervise la legalidad constitucional de la aplicación de las leyes de los jueces, y si el juicio está dentro de los márgenes constitucionales, habilitando más o menos acceso a datos privados o a medidas de supervisión como cámaras o geolocalización del teléfono o la persona, juzgando la prioridad de los casos, según la necesidad judicial y la legitimidad de ello asociado al ministerio de competencias.

Esta sería su única función, consiguiendo que no esté a cargo la supervisión de jueces del poder legislativo como actualmente, sino de jueces elegidos por examen, ampliando la separación de poderes, con el objetivo de diferenciar en dos grupos separados, dificultando la corrupción al deber controlar dos grupos en lugar de uno; a su vez, la formación de estos jueces

estaría especialmente enfatizada en la neutralidad judicial y en la validez de las medidas tomadas, y no tanto en capacidad de hacer juicios prácticos.

Esta dualidad judicial permite supeditar a los jueces a otro organismo necesario para evitar errores constitucionales, lawfare, abusos de poder, corrupción o interpretaciones sesgadas de la ley, sin que este sea una institución supeditada al sistema legislativo que permita eventuales interferencias, siendo una medida en favor de este desarrollo progresivo de contrapesos internos.

Estos jueces del ministerio de competencias serían elegidos por meritocracia basada en exámenes plenamente teóricos, y no electos por el pueblo, políticos u otros jueces, evitando tendencias políticas o familias de jueces asociadas.

Esta sería puramente meritocracia sin nombramiento o intervención política con una separación de ambos totales; el sistema militar sería similar.

Es decir, el método de separación de poderes extrapolado a mi sistema en el apartado judicial no sería solo un triángulo con cada poder estatal (quién crea la ley, quién juzga las circunstancias con respecto a esta y quién hace la ejecución de la conclusión), sino también otro vértice continuado de cada uno de los vértices del triángulo de cada poder, el cual serían secretarias independientes del Ministerio de Competencias sin capacidad ejecutiva, para aplicar la dualidad de separación de poderes entre el poder ejecutivo y el poder de centralizar-descentralizar necesario por mi teoría política. Estas secretarías, tanto ejecutivas como de competencias, deben estar supervisadas por organismos más amplios de supervisión

cimentados en la base social, donde desde el propio pueblo, en democracia directa, se pueda elegir a los miembros de estos organismos de supervisión, los cuales tendrían capacidad de denunciar prevaricación o corrupción potencial a juzgar por las capas centrales del sistema judicial del ministerio de competencias. Debido a que la tendencia de quien supervisa es ser escasamente relevante en la supervisión al no tener funciones prácticas, pudiendo ser elegidos por el pueblo.

Dividiendo los organismos ejecutivos técnicos elegidos por examen, los organismos de competencias elegidos por examen y los organismos que supervisan a estos elegidos democráticamente, sin supeditar los tres poderes existentes (judicial, legislativo y ejecutivo) entre sí, dando margen a interferencias, permitiendo supeditar cada poder a sí mismo mediante una secretaría paralela en lo que a competencias respecta, y a su vez supervisar ambas partes desde la base social.

Debido a que, de decidir el pueblo mediante votación, este eventualmente podría llevar a cabo decisiones ilegitimas, como por ejemplo, cometer un genocidio, eliminar la igualdad legal, suprimir la propia democracia… En este sentido, surge la necesidad de que desde el sistema judicial se bloqueen determinadas decisiones populares en caso de que estas ataquen frontalmente los derechos básicos de la propia ciudadanía y la propia democracia.

A su vez este tribunal constitucional, que también puede ser dual estando compuestos por dos partes, debiendo ambas partes estar de acuerdo para tomar una decisión asegurando aún más integridad, también estaría encargado de bloquear

decisiones populares o legislativas de ir contra la constitución derechos básicos de la ciudadanía, asegurando una dualidad en lo que a la legitimación de las decisiones respecta (la decisión popular y la aprobación paralela constitucional, el cual, a su vez, puede ser dual.) Dentro de un marco de supervisión ciudadana desde la base a nivel general.

Cuanto más dual y separado sea el poder, más seguro es este,, y cuánto más se supedite a la base social, menos corrupto es. Por ende, se debe dualizar el poder en la medida de lo posible en cuestiones técnicas, y a su vez, supervisar fuertemente el proceso desde la base social. Es por ello que debe dualizarse este y supeditarse a la base social en la medida de lo posible, asegurando tanto la integridad como la neutralidad en la medida de lo posible.

13.6.3 Supervisión individual

El objetivo del Estado es la eventual erradicación del crimen, algo variable dependiendo de la intensidad de estos, pudiendo tomar desde medidas más leves en el control poblacional al haber una seguridad general casi total, a imponer la ley marcial. Ahora bien, al ser el objetivo último social acabar con el crimen, y al ser esto algo dependiente de los individuos, los cuales no hay forma de diferenciar quién puede cometerlos y quién no, especialmente los delitos más graves, las medidas han de basarse no solo en la prevención y salud mental, sino también en la supervisión individual.

La supervisión individual son las herramientas de supervisión estatal del individuo que no afectan a su libertad

legítima o privacidad, a diferencia de la intromisión estatal que sí lo hace.

Con esta supervisión se restringen o limitan las posibilidades de cometer crímenes.

Esto se debe a la facilidad para detectar los crímenes y juzgarlos, a los desincentivos a la criminalidad por el temor de ser enjuiciado y como manera de imposibilitar el propio crimen al poder evitar este antes de detectarse, como, por ejemplo, son las operaciones antiterroristas.

Estas medidas van desde documentos de identidad, que facilitan la identificación de las personas, regulaciones de movimiento fronterizo para evitar fugas, huellas dactilares y ADN, como documentos usados por el Estado para facilitar la prevención y detección, herramientas de detección de tendencias psicopáticas en la población a base de pruebas psicológicas, cámaras de seguridad en establecimientos o calles, policías patrullas, controles antidroga, radares de límites de velocidad, geolocalización telefónica en caso de sospecha de crimen… Y un largo etcétera.

Estas medidas facilitan a nivel policial la detección de culpables y la restricción en la posibilidad de cometerlos, siendo una medida necesaria para reducir los crímenes, al no ser posible solventar estos simplemente desde la prevención psicológica, la educación o el desarrollo económico.

Aunque estas medidas dan un mayor control estatal sobre el individuo potencialmente, en la medida en que se desarrollan en sociedades de Estado de derecho, no generan peligro de tiranías al estar usadas por un Gobierno con contrapesos

supeditado a la Constitución y a la separación de poderes, basado en la participación ciudadana, a diferencia de dictaduras donde estas medidas sí ponen en peligro la libertad legítima o la privacidad.

A cuanto más Estado de derecho y separación de poderes, menos inconvenientes presenta la supervisión, y más rentabilidad sus ventajas de apaciguar el crimen, al haber menos riesgo de abuso de poder y mayor seguridad ante el crimen.

Históricamente, ha habido una tendencia a una separación de poderes mayor correlacionada con la tendencia a una mayor supervisión, debido a la eficiencia política del modelo democrático con respecto a los autocráticos a largo plazo, y de los modelos de alta participación ciudadana con respecto a los oligárquicos, debido a la flexibilidad política, la menor corrupción y la mayor competitividad mercantil, siendo la separación de poderes fundamental en el proceso de flexibilidad para evitar potenciales tiranías no descentralizantes en situación necesaria, especialmente cuando la sociedad llega a cierto nivel de desarrollo.

Esta tendencia hacia una mayor separación de poderes ha justificado un mayor grado de supervisión individual, traducido como mayor seguridad sin pérdidas de libertades o privacidad. Inversamente, a cuanta menos participación ciudadana en el estado, más riesgo de tiranía, oligarquía y corrupción, y falta de rentabilidad social implica esta supervisión de manera proporcional por el abuso de poder que puede implicar. Habiendo una proporcionalidad directa entre participación

social en el sistema, separación de poderes y rentabilidad social de la supervisión.

La sociedad moderna democrática es de hecho la sociedad más supervisada de la historia, y a su vez la sociedad más libre, mientras que en tiempos antiguos criticar a un Gobierno, a la religión, cuestionar los principios sociales o simplemente tener una idea distinta de lo establecido era castigado con la pena capital.

Hoy en día se pueden hacer críticas y opinar de casi cualquier cosa, con límites bastante flexibles por cuestiones de odio o similares. A su vez, en el tema de privacidad, aunque eventualmente esta es saltada de forma ilegal por algunas aplicaciones o por robo de datos. A nivel legal, es la época donde más impedimentos existen al menoscabo de esta por parte del Estado y de otros individuos, siendo el día de hoy la época más segura en lo que a criminalidad respecta de la historia humana. Históricamente ha habido una tendencia al aumento de esta misma supervisión sin tender al autoritarismo, debido a que esta misma tendencia ha ido correlacionada con una expansión y desarrollo de la separación de poderes, teniendo más consecuencias positivas la supervisión ligada a evitar crímenes, especialmente aquellos mortales o dañinos a nivel vital que justifican esta supervisión, con menores consecuencias negativas ligadas a los abusos de autoridad.

Es por ende suponible, que en el futuro esta tendencia prevalezca, el objetivo, por lo tanto, debe consistir en correlacionar una separación de poderes cada vez mayor, ligado a aumentos de la participación ciudadana tanto en el estado como en el mercado, en la tendencia de aumentar la

supervisión individual proporcionalmente, siendo el futuro hipotético una separación de poderes prácticamente total, y una supervisión individual prácticamente total, hasta el punto de que ningún individuo tenga el poder siquiera para cometer crímenes, sin perder nada de libertad legítima, ni de privacidad, a causa de un gobierno con una separación de poderes prácticamente total donde estas medidas no implican peligro o consecuencia negativa, pudiendo revertirse el proceso según el estado deje de ser necesario al el desarrollo humano llevar a un desarrollo moral, económico e intelectual lo bastante elevado como para que esta supervisión deje de ser rentable, existiendo de yure, pero no aplicándose de facto.

En un futuro hipotético, se puede tratar de curar todos los trastornos mentales que, eventualmente, lleven al crimen, suponiendo que una sociedad de individuos totalmente sanos mentalmente y desarrollados a nivel moral e intelectual implica un respeto a los demás, no siendo necesarias estas medidas, existiendo de iure por si por alguna razón vuelve a ser necesario, pero no de facto, aplicando la curva de necesidad de intervención estatal acorde a la teoría.

El resultado óptimo social sería que el Estado tuviese la capacidad de una supervisión total de los individuos, pudiendo a llegar a medidas hipotéticas como la geolocalización de las personas, no solo con el teléfono móvil como hoy en día, sino plenamente: con el grabar 24/7 toda la sociedad, continuando con el aumento de espacios con cámaras de seguridad, y tenerlo guardado en un archivo por si es necesario ver una circunstancia en caso de crimen, se podría incluso, de uso eventual, la implantación de un sistema de sedación rápido en

la población, para evitar los crímenes en caso de alarma de forma remota… y muchas medidas hipotéticas eventuales plausibles, sin que afecte ni a la libertad legítima, ni a la privacidad, ni a la tendencia a la eventual tiranía, donde ningún individuo por parte del Estado tendría el poder de usar esto sin la supervisión, control o autorización de un organismo como tal sin competencias más allá de esto mismo.

En la medida en que esta inercia histórica de la supervisión parece continuar, en buena medida por la necesidad de esta al contar los individuos con cada vez más poder potencial por el desarrollo de armas o herramientas potencialmente peligrosas, el objetivo político debe ser asegurar que estas medidas, correlacionadas con un aumento de la tecnología, evolucionen proporcionalmente a la separación de poderes y al desarrollo de garantías.

13.6.4 Aplicación de medidas de supervisión en el Estado de derecho

La diferencia de un sistema tiránico y de uno cuyas medidas están en el Estado de derecho es que estas medidas en el primero no se aplican a los gobernantes, mientras que en el Estado de derecho se aplican a todos.

Estas medidas, sean cuales sean, se aplicarían primero a los gobernantes y a los encargados de más poder y responsabilidad, lo cual de hecho facilitaría un mayor control estatal de cada uno de los subvértices, dando cada vez menos margen a esa misma tiranía o corrupción.

13.6.4.2 Aplicación descendente vertical de la medida

Estas medidas se aplicarían primero a los encargados de centralización-descentralización o a las zonas más centrales de la sociedad, con el objetivo de garantizar aún más la separación de poderes, asegurando que estos no tengan contacto directo con las personas de los ministerios ejecutivos para evitar corrupción interna o acceso a dispositivos sospechosos que puedan estar implicados. Al ser estos grupos los más sensibles, con más margen de, en caso de corrupción, ser los más peligrosos que pueden poner al Estado en general en peligro con un eventual golpe de Estado interno.

Tras eso se aplicaría a los ministerios ejecutivos, que sin poder de dar un golpe de Estado debido a no tener acceso al poder previa autorización del ministerio de competencias, sí tendrían poder para desviar fondos, dando margen a la corrupción económica, a una eventual mala gestión, a una eventual traición individual… tras eso a las capas más bajas de los ministerios ejecutivos, los políticos regionales, los oficiales de menor categoría los miembros de organismos de supervisión social… por zonas a zonas sociales cada vez menos clave, pero importantes al formar parte de la sociedad incluida en el crecimiento de la expansión de la medida, tras eso al conjunto de trabajadores estatales incluyendo la tropa básica, y tras eso al conjunto de toda la población. Cada medida ha de aplicarse en sentido descendente, y sin que nadie pueda escapar de estas, incluyendo especialmente a las capas más altas y lugares más importantes de la sociedad.

En última instancia, el organismo de competencias juzgaría la

necesidad de acceder a estas herramientas en cada juicio, es decir, los vídeos de todas las personas grabadas para, en caso de haber un crimen, tener una constancia de cada momento, se guardarían en un sistema de PC de ordenadores desconectados de la red, en múltiples lugares y con sistemas de autodestrucción para casos extremos, o el ADN de los individuos, o sus huellas dactilares, o cualquier información individual relevante asociada a la supervisión.

Esta información estaría guardada por un organismo encargado; se tendría que dar un juicio, supervisado su legalidad por la secretaría del Ministerio de Centralización o Descentralización de Legalidad Constitucional, el cual, tras solicitar la información, la justificación para esta sería analizada por una secretaría distinta, donde juzgaría si efectivamente el juicio considera necesaria dicha información. Una vez avalada el organismo que guarda la información, enviaría esta al juicio para su evaluación, formando parte del proceso cuatro organismos distintos: el juicio, el encargado de la aprobación del ministerio de competencias, el encargado de gestionarla sin acceder a ella y el Constitucional del ministerio de competencias que asegura la integridad del proceso general sin intervenir en este, además del organismo de supervisión social con capaz de denunciar corrupción o prevaricación para iniciar otro juicio de ser necesario, siendo mucho mayor el control sobre estos individuos encargados con el objetivo de asegurar que no haya corrupción ni intromisión en la privacidad civil general, al ser estos los apartados más críticos con alta prioridad de supervisión.
Se puede usar otros procesos, pero siempre preservando la

necesidad de que distingas organizaciones hagan cada proceso, y que todos estos se supervisen por la ciudadanía.

13.6.5 Control de ambas secretarías

La dualidad en los sistemas judiciales imposibilita la corrupción o la prevaricación, a excepción de que alguien controle ambos grupos, en lugar de solo uno como actualmente, donde es más sencillo y hecho con frecuencia en interferencias del sistema legislativo.

Esto eventualmente destruiría la separación de poderes y, por ende, causaría una autocracia ineficiente para la sociedad.

Es por ello por lo que se debe asegurar una supervisión prácticamente total de estos sectores, para asegurar que no pueda darse el caso de una intromisión a ambos a la vez.

Debido a que todas las personas deben, desde que nacen y una vez la sociedad se desarrolle a cierto punto, estar supervisadas con todas las medidas de separación de poder y de respeto a la privacidad pertinente, no habría margen para que alguien ascienda y tras eso chantajee o extorsione a ambas competencias, al estar esto grabado.

Es por ello por lo que la supervisión individual es una necesidad a futuro, especialmente en estos sectores, para evitar cualquier posibilidad de golpe de Estado, desde que se nace hasta mucho después de la muerte, por si se la fingiese, la muerte, para desactivar los sistemas de seguridad y a partir de ahí actuar.

Se debe asegurar que, se haga lo que se haga, dichos sistemas

de supervisión no «se rompan» en algún proceso de muerte violenta fingida, evitando toda exposición a esta.

13.6.6 Peligros de la IA

Esta mención a la necesidad de supervisión individual vinculada a la IA es especialmente importante si consideramos el aumento del peligro de la IA una vez esta se desarrolle, en la medida en que esta es cada vez más capaz de reinventar o incluso hacer avances científicos o tecnológicos, y a su vez en la medida en que esta es corrompible para anular los sistemas de restricción a la hora de desarrollar cuestiones. El desarrollo de la IA podría eventualmente permitir a una persona o un grupo de personas acceder a métodos de creación de armas de destrucción masiva, o de métodos peligrosos para la sociedad, como maneras de dar golpes de Estado en determinada sociedad, formas de esquivar los sistemas policiales…

La inteligencia es el arma más poderosa que hay, ya que de esta proviene la creación de todas las armas existentes. Si los individuos ganan tanto poder, cualquiera puede tener una inteligencia tan desarrollada a su mando, sin haber desarrollado la moralidad, ética e inteligencia emocional necesaria.

Es por ello que, en la medida en que todas las personas podrían tener esto a mano fácilmente, según esta se desarrolle y se abarate, la única forma de evitar que ningún individuo lo use con estos fines, los cuales pueden ser tan destructivos como desarrollar armas atómicas con escaso coste de producción o similares, solamente se puede evitar teniendo una supervisión total de la IA, todos los dispositivos informáticos, de todos los ordenadores, de todas las fábricas de estos, de toda la

producción general e individuos.

Esta gradual aceleración de la supervisión en la tendencia histórica vivida debe acelerarse cuanto antes en aquellas áreas vinculadas a la IA y la informática, por ser un punto excepcionalmente delicado de mantenerse abierto al público sin restricciones consistentes, variando la prioridad de este desarrollo en cada sector según la necesidad.

Además, se debe tener en cuenta, el potencial beneficio del uso de la IA a nivel institucional como forma imparcial de aplicar cierta supervisión o un añadido a la separación de poder, ya sea judicial, o de bloquear decisiones legislativas, al ser una herramienta eventualmente útil.

Capítulo 14: Medioambiente y ecologismo

Dentro de las cuestiones políticas del ecologismo existen dos apartados: las consecuencias agudas medioambientales, aquellas que afectan en el corto plazo, empeorando la condición de vida de la población, como por ejemplo la polución del aire, la contaminación del agua, el exceso de temperaturas en grandes ciudades por la absorción de calor de edificios y el asfalto…

Y las consecuencias crónicas, estas son las que ocurren a largo plazo, empeorando lentamente la situación climática, como el calentamiento global, el deshielo ártico ligado, la subida del nivel del mar que amenaza con sumergir ciudades costeras…

Las consecuencias agudas, en la medida en que implican un perjuicio vital inmediato, justifican la regulación estatal de cara a evitar las consecuencias potencialmente mortales, regulando la polución del aire, la implementación de fachadas y techos verdes para bajar temperaturas, el dejar de usar graves contaminantes atmosféricos como algunos aerosoles…

Las consecuencias crónicas se desarrollan a lo largo de franjas de tiempo mucho mayores. El calentamiento global existe, hay cierto grado de causalidad humana, pero este en términos generales se desarrolla de forma muy lenta.

Para entender la situación, a lo largo de la historia han existido

periodos de calentamiento y enfriamiento global muy significativos, habiendo épocas con una temperatura promedio unos 10 grados superior a la actual de media, sin que esto implicase una destrucción masiva, siendo de hecho una época de gran desarrollo vital en la época de los dinosaurios durante el Cretácico, siendo de hecho la era actual una fría en términos comparativos. Un calentamiento global potencialmente mortal con potencial de extinción para la humanidad potencialmente necesitaría un calentamiento a nivel global de 15-20 grados.

Los cambios de temperatura a nivel global, pese a catalizadores de estos procesos como puede ser el CO2 atmosférico de origen humano, requieren franjas de tiempo muy grandes. Para que nos hagamos a la idea: desde 1880 hasta la actualidad, fecha donde se desarrolla la mayor parte de la revolución industrial, donde más CO2 se ha expulsado a la atmósfera, la temperatura de la tierra ha aumentado entre 1 y 1.2 grados.

A su vez, la contaminación per cápita en los países más desarrollados ha disminuido significativamente en las últimas décadas, debido a una combinación de avances tecnológicos que llevan a que la producción requiera de menos energía, el desarrollo de energía no contaminante como las renovables y la energía atómica, junto a regulaciones económicas e industriales para reducir la contaminación.

El desarrollo de la sociedad, lejos de llevar a una mayor contaminación de forma constante, a partir de cierto punto el desarrollo tecnológico e industrial lleva a una contaminación per cápita cada vez menor, a su vez el desarrollo económico permite contar con cada vez más recursos para investigaciones

científicas y desarrollos industriales, por ende, la solución al calentamiento climático no debe ser decrecer económicamente para solucionar el problema, debido a que desacelerar la economía implica un decrecimiento en todos los sentidos, no solo en consumo de forma aislada, también en producción, también en salarios, en capacidad de uso de tecnologías avanzadas más caras en los medios de producción que reduzcan la contaminación, en cantidad de personas que pueden dedicarse a hacer investigaciones ante unos medios de producción más primitivos fruto de la desaceleración general, menos recursos económicos para el desarrollo e investigación, menos comercios con otros países, reduciendo la globalización y dando margen a que otras zonas no tomen estas medidas…

En términos generales, desacelerar el consumo, la economía y la sociedad, por ende, nos llevaría a una situación con un consumo propio de sociedades menos desarrolladas y eventualmente más contaminantes, con menos recursos para imponer regulaciones o con necesidad de medios de producción más baratos y contaminantes.

La crisis crónica ambiental, cuyo peligro potencial es muy significativo, pero de aquí a siglos o milenios vista, en la medida en que el desarrollo social lleva a una disminución de la contaminación y reducción del problema, incluso pudiendo solucionarlo desde el avance tecnológico, debe centrarse en precisamente este desarrollo y crecimiento social, aun con una etapa inicial contaminante, para posteriormente contribuir a los avances tecnológicos que solucionen el problema. La humanidad siempre va a seguir contaminando y calentando la tierra si no se descubre una tecnología que lo invierta o reduzca al mínimo como gradualmente se hace, volver a una etapa más

primaria desacelerando el potencial tecnológico no hará que dejemos de contaminar, siendo solo posible evitarlo de volver a un agrarismo, sin industria, de forma similar a la edad media, un absurdo que nos impediría evolucionar a largo plazo, que implicaría muchos muertos al tener que volver a técnicas de cultivo preindustrial que no dan margen a tener tanta población; a una vuelta al analfabetismo al no poder financiar los centros educativos al tener que pasar casi todo el tiempo en labores agrarias, la incapacidad de financiar los proyectos tecnológicos por su elevado coste industrial y tecnológico…

Cualquier desaceleración en cualquier grado nos acerca gradualmente a ese punto, reduciendo el potencial de desarrollo, llevando de hecho a una contaminación per cápita mayor con medios de producción más baratos y primitivos, pudiendo, de hecho, volver a una situación de país en vías de desarrollo altamente contaminante.

En la medida en que desacelerar el consumo, la economía y la sociedad, por ende, en su conjunto, a un estado más primario no es aceptable, la solución debe partir necesariamente del desarrollo económico, tecnológico e industrial.

En la medida en que el problema es a largo plazo, las medidas tomadas no deben ser incompatibles con el propio desarrollo económico a largo plazo, es decir, se deben imponer regulaciones medioambientales sin que esto implique desaceleraciones económicas que empeoren la solución potencial, aplicando estas desde su rentabilidad mediante incentivos fiscales o regulaciones.

Las cuestiones climáticas agudas, potencialmente mortales, en

la medida en que su solución es aguda y justificada por la protección de la vida, justifican regulaciones necesarias aún con algunas desaceleraciones económicas.

Mientras que los problemas crónicos deben subsanarse de forma crónica, sin desacelerar el desarrollo social en el proceso, justificando un grado de intervención con perspectiva largoplacista ligada al crecimiento y la evolución humana.

Capítulo 15: Energía

La energía puede ser usada como primera necesidad en una cuestión vital, como la sanidad, o el suministrar una nevera con la que no se pongan mal los alimentos o enseres de cocina, o en una cuestión secundaria no necesaria; por ende, deben ajustarse las ayudas al consumo con base en la necesidad vital en caso de pobreza. Las subvenciones y eventual centralización estatal en caso de crisis para masificar la producción deben, por ende, serlo en el grado que sea necesario para cumplir el apartado de la necesidad vital por crisis, y coordinando la producción entre empresas para maximizar la producción en caso de no poder estas por sí mismas alcanzar las cuotas de escalabilidad necesarias por falta de financiación, por ejemplo, en países pobres en proceso de desarrollo económico.

En una situación en la que sea necesario centralizar totalmente para alcanzar las cuotas de producción necesarias para ello, se estatalizaría; en caso de no ser necesario, se haría en una situación de libre mercado no oligárquico, con facilidad para producir energía a nivel regulatorio.

La energía es la base de la economía y la sociedad; esta debe mantenerse barata para incentivar el desarrollo social, bajar costes de producción, aumentar la influencia del salario en los costes de producción y, por ende, el poder adquisitivo de los trabajadores, y permitir acelerar el consumo al reducir gastos en energía. En este sentido está justificado un intervencionismo proporcional a la necesidad de mantener la

energía barata con el objetivo de mantener el ciclo económico, evitando las crisis y permitiendo el desarrollo y potencial expansión de la riqueza, evitando las muertes ligadas a la pobreza interna del país o externa.

Es por ello por lo que el estado debe tener prioridad en mantener la energía barata; en etapas de desarrollo industrial primario, el estado debe coordinar la producción necesaria para industrializar la producción de manera escalar.

En épocas de prosperidad y estabilidad, la producción debe adaptarse a la demanda social de forma flexible. Debido a que la energía es una necesidad con alta intensidad y baja incertidumbre, los precios en situación de libre mercado tienden a acercarse a los costos de producción netos, y al tener alta intensidad en la demanda bruta.

La energía no puede usarse como bien especulativo por la dificultad para almacenarla; es por ello por lo que el precio elevado de la energía no se basa en una especulación en un bien de primera necesidad, que eventualmente justifique la regulación o expropiación para asegurar que todas las personas tengan acceso a ello de ser necesario, sino por una inercia del mercado que encarece su coste, o por altos impuestos.

15.1 Comparación de energía según el origen

La energía renovable es barata en su producción; asociado a los costos de creación de las fábricas y medios de producción, el problema de esta energía es que depende del clima. La energía eólica depende de que haya viento, la solar de que haya buen sol, la hidráulica de que haya muchas olas o de que haya

grandes ríos de manera accesible para crear presas…

La energía de hidrocarburos, el petróleo, el gas, el carbón… y la nuclear tiende a tener precios LCOE (donde se incluyen los costos de construcción de las centrales eléctricas repartidos en la producción total de la vida útil de la central eléctrica) notablemente mayores, pero su producción depende únicamente de la voluntad humana, pudiendo aumentar esta de forma sencilla de ser necesario.

La energía nuclear es barata, pero los costes de centrales nucleares son muy elevados, mientras que la energía de hidrocarburos es más barata que la central eléctrica, pero mucho más cara su materia prima.

Según varios estudios y reportes, incluidos los de la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA) y la Administración de Información de Energía de EE. UU. (EIA), hay una comparación aproximada del LCOE (costes de producción incluyendo el capital necesario para crear la central eléctrica repartido por unidad producida a lo largo de la vida útil de la central) en 2023:

Tipo de Energía	**LCOE Estimado Modal** ***(USD/MWh)***
Solar Fotovoltaica (PV)	35–50
Eólica Terrestre (Onshore)	30–66
Eólica Marina (Offshore)	129
Hidroeléctrica	30–60

Tipo de Energía	**LCOE Estimado Modal *(USD/MWh)***
Baterías + Renovables	93
Hidrógeno Verde	63–123
Gas Natural (CCGT)	50
Carbón	95–225
Nuclear	110

Pese a que normalmente se suele creer que la energía nuclear es barata, si distribuimos los muy altos costes de las centrales nucleares entre toda la energía producida por estas en su vida útil, la realidad es que es una de las energías más caras. Esto es necesario debido a que los costes de inversión deben cubrirse para no entrar en pérdidas, siendo parte de los costes de producción, ya que el coste excluyendo este factor, siendo el precio formando en torno a solo los costes operacionales ajustados, no permite pagar los costes de inversión. Es decir, los costes de inversión forman parte del coste de producción y por ende se incluyen en el precio.

La energía nuclear tiene otro inconveniente, y es la larga vida útil de las centrales nucleares. Esto genera que se necesiten muchas décadas de producción con un precio de la luz más elevado, incluyendo los costes de la central nuclear repartidos en toda la producción, dé para pagar esta inversión inicial.

Si la energía nuclear tiene 100 dólares de LCOE considerando una producción durante 30 años, esto es peor que si se requiere una producción durante 10 años a los mismos 100 dólares. Debido a esto, genera que, en un mercado de

rápidos avances tecnológicos y evolución del sector, una producción que requiere ser anclada durante décadas a medios de producción viejos sea poco competitiva frente a nuevas tecnologías. Siendo preferible una producción que requiera una menor vida útil para pagar el coste de inversión en el LCOE con menor vida útil, dando más flexibilidad a cambios en la producción frente a avances tecnológicos y manteniendo la posibilidad de usar la infraestructura preexistente en los nuevos medios de producción.

También se debe tener en cuenta que el grueso del coste de la energía nuclear es el coste de construcción de las centrales nucleares y los reactores, una vez construido, el coste de la propia energía es bastante barato. Es por ello por lo que, si bien muchas veces no es rentable económicamente la energía nuclear por deber construir costosas centrales, una vez estas ya están construidas, esta energía es barata a futuro al ya haber asumido una gran parte del coste, siendo limpia y segura de estar bien gestionada. Es por ello por lo que, si bien puede no ser rentable abrir nuevas centrales nucleares, tampoco es rentable cerrar las existentes cuando aún se pueden utilizar, o usarlas a bajo rendimiento, ya que, una vez construidas, el grueso del coste ya ha sido asumido, no teniendo sentido cerrarlas cuando ya se ha asumido gran parte del gasto, y a futuro resulta una energía barata, entrando en fuertes pérdidas de hacerlo. En este sentido sería gastar mucho dinero en infraestructura y construcción, y cuando ya está hecho y gastado, y en el futuro es barato mantener y producir, cerrarlas, lo cual es algo absurdo.

Las centrales nucleares pueden no ser rentable construir más, pero se deben usar las existentes al ya haberse pagado el

grueso del coste.

A los costes de los hidrocarburos se les deben añadir los elevados impuestos asociados a energías no renovables, como incentivo estatal de transicionar a energías renovables, además de la subasta de CO2. Esta subasta consiste en que se impone una cantidad máxima de CO2 que se puede expulsar a la atmósfera, quemando hidrocarburos, a nivel nacional, como forma de evitar contaminación excesiva. Las empresas compiten entre sí por quedarse con estas cuotas de CO2, pagando comisiones significativas por la licencia; estos costes incluidos en los costes de producción finalmente se cargan en el precio de la energía de hidrocarburos. Por el contrario, el abaratamiento de las energías renovables por las mejoras tecnológicas junto al encarecimiento del gas por el contexto geopolítico ha vuelto más rentables las renovables.

La demanda de energía varía significativamente a lo largo del día, con periodos de baja demanda y otros de demanda elevada. Para satisfacer la demanda en las horas pico, es necesario disponer de una capacidad de producción que excede la demanda durante los periodos de baja demanda; es decir, si se necesitan 150 centrales eléctricas para satisfacer la demanda de horas de más demanda y 100 para las horas promedio, es necesario contar con 150 centrales.

El clima varía de tal forma que la mayor parte del tiempo tiene una productividad en torno a la media en términos generales; una minoría de días es excepcionalmente productivo, otra minoría de días es excepcionalmente improductivo. La energía renovable en la mayor parte de las

situaciones es más barata, a excepción de los días menos productivos.

Para producir la energía necesaria en horas de máxima demanda, es necesario crear un extra de centrales eléctricas solo para esas horas. El problema de las renovables es que, para producir el 100% de la energía en horas de alta intensidad los días menos productivos, se debe crear un extra de centrales renovables significativo, para poder suministrar energía con centrales renovables poco productivas y de gran demanda, compensando productividad con cantidad de centrales, lo cual encarece el LCOE al tener que pagar en construir más centrales eléctricas por esos días, perdiendo rentabilidad.

Si normalmente se necesitan 100 centrales eléctricas para las horas promedio, y 150 centrales eléctricas para las horas de más demanda, eventualmente habrá días que, por la poca productividad renovable, de ser todo renovable, será necesario para esas horas de gran demanda, en lugar de 150 centrales, 200 centrales, o incluso 250, compensando poca productividad con cantidad, encareciendo el coste de producción al necesitar centrales extra solo para los días menos productivos de la renovable en las horas de más demanda, las cuales no serán necesarias la mayor parte del tiempo.

Es por ello por lo que tener un 100 % de energía renovable no es rentable económicamente por el encarecimiento del LCOE para satisfacer toda la demanda, hasta en los días menos productivos, las horas de más demanda, siendo necesarias fuentes de energía complementarias para días poco productivos en horas de gran demanda o días excepcionalmente improductivos.

Es por ello por lo que, económicamente, la distribución

óptima en base a la rentabilidad es aquella donde el 100 % de la energía sea renovable en situaciones de productividad promedio o alta de la energía renovable, con algunas centrales de hidrocarburos, nucleares, o hidroeléctrica para los días poco productivos de la energía renovable complementaria, especialmente para las horas de más demanda.

Si bien la necesidad de crear baterías para almacenar la energía renovable encarece el coste, esto solo es necesario cuando hay que almacenarla. En la mayor parte de las situaciones no es necesario almacenarla al usarla según se produce debido a producirse más de lo que se necesita la mayor parte del tiempo. 150 centrales renovables, incluso cuando son poco productivas, pueden producir lo suficiente como para satisfacer la demanda de 100 productivas, al compensar productividad con cantidad. Con lo que las 150 centrales renovables necesarias para las horas de más demanda con productividad promedio o superior pueden satisfacer la demanda promedio de 100 centrales hasta en los días poco productivos, no necesitando baterías, sino usando la energía según se genera al haber capacidad para producir más de lo que se demanda en estas horas. Teniendo centrales complementarias nucleares o de hidrocarburos, junto a baterías, para los días más extremadamente improductivos, donde 150 centrales muy poco productivas no puedan satisfacer la demanda de 100 productivas, o por días poco productivos en las horas de más demanda, donde sean necesarias 150 productivas y se tengan tan solo 150 poco productivas.

Al ser necesario tener 150 centrales energéticas, se puede desactivar la producción de las energías renovables, al igual que los hidrocarburos, en las horas de menor demanda de haber

un excedente, o exportar la energía de poderse.

Es por ello por lo que lo más barato es un 100% de energía renovable en situaciones de productividad promedio o superior, usándola según se produce sin necesidad de baterías al haber más capacidad de producción que demanda la mayor parte del tiempo (salvo días poco productivos en horas de más demanda o días extremadamente poco productivos), con fuentes complementarias. Siendo esto mejor que un uso de energía renovable complementario y además con necesidad de almacenaje caro al no satisfacer toda la demanda desde lo renovable en cada momento, siendo necesario almacenarla para momentos de más demanda futura. En este sentido, la energía renovable es la más barata, pero necesita un extra complementario para días poco productivos, lo lógico no es usar la renovable como complemento, sino como principal al ser la más barata, con un extra complementario nuclear y de hidrocarburos para días poco productivos en horas de más demanda, o días excepcionalmente poco productivos. Siendo la energía renovable la mejor con necesidad de complemento en términos de rentabilidad, y por ende debiendo ser la energía del país energía renovable con complementos no renovables.

15.2 Estabilidad energética

Ahora bien, en la energía no importa solo el precio de la propia energía, sino también su estabilidad.

Debido a que la energía no puede almacenarse a gran escala, por el alto coste de almacenamiento, es necesario ser capaz de ajustar la cantidad de energía ofertada, a la

demandada, de forma precisa en cada momento, ya que, de haber un desajuste o bien se da desabastecimiento de haber más demanda que oferta, o bien se da sobreproducción de producir demasiado con respecto a la demanda; donde, al no ser almacenable, esto termina desestabilizando el sistema por sobrecargas, pudiendo llevar a apagones regionales, o generales.

A la hora de analizar la adaptabilidad de la demanda de la energía encontramos tres tipos:

Energía adaptable:

Es el tipo de energía donde puede reducirse, o aumentarse, la producción energética según la demanda de manera precisa en el corto plazo, con lo que tiende a tener una elevada estabilidad el sistema, sin sobrecargas, y sin desabastecimiento.

Este tipo de energía son: Gas natural (CCGT - ciclo combinado), hidroeléctrica, carbón, hidrógeno, biomasa (aunque requiere preparación).

Energía volátil:

Este tipo de energía es aquella cuya producción no es controlable, es decir, puede reducirse o aumentarse la oferta, pero esto no depende principalmente del control humano, al depender de la situación climática en gran medida.

Se puede tratar de reducir la oferta de haber un exceso puntual, pero esto se suele hacer posteriormente a la sobreproducción cuando se detecta, lo cual puede llevar a la

sobrecarga de igual manera. Además de no tener complemento energético con otros tipos de energía puede haber días improductivos que deriven en desabastecimiento.

Energía rígida:

Si en los casos anteriores, en la energía adaptable, la energía ofertada podía aumentarse o reducirse fácilmente, o de manera volátil, la energía rígida es aquella que no puede ajustarse la producción o requiere mucho tiempo para hacerse, produciendo una cantidad estable independientemente de la cantidad demandada, es decir, apenas pudiendo aumentar, o reducir, la oferta.

Este tipo de energía, al igual que la volátil, tiene el riesgo de no poder adaptar la cantidad de energía ofertada a la demandada eficientemente, ya sea porque hay más demanda de lo esperado, llevando al desabastecimiento, o porque hay menos demanda de lo esperado, llevando a la sobreproducción, a alterar la estabilidad, y a la eventual sobrecarga. Este tipo de energía poco importa que sea síncrona o estable cuando se produce en una situación de misma oferta que demanda, ya que, de haber sobreproducción eventual, se altera la estabilidad y la frecuencia aunque fuese estable en situación de misma oferta que demanda sin sobreproducción; derivando en inestabilidad igualmente de haber desajuste, y, por ende, en desabastecimiento, o sobrecarga.

Este tipo de energía es principalmente: La energía nuclear, las centrales de carbón tradicionales, y las grandes productoras de biomasa.

Conclusión

En un sistema eléctrico se debe garantizar la estabilidad de manera prioritaria, evitando tanto desabastecimiento como sobrecargas, para, una vez logrado un sistema estable, tratar de enfocar la energía de forma que esta sea lo más barata posible, atendiendo principalmente al coste de producirla. Es decir, lo prioritario es que se adapte la cantidad ofertada a la demandada.

Ahora bien, existen maneras para eliminar un exceso eventual de energía por parte de un país, ya sea con sistemas de almacenamiento energético a largo plazo, que evite colapsos en el sistema, y que permita usar energía en caso de desabastecimiento (aunque requiere mucha infraestructura), métodos para tratar de eliminar la energía sobrante desviándose a un punto donde se gestione, como usarla transformándola en energía calorífica y simplemente desecharla (lo cual también requiere mucha infraestructura con capacidad limitada), y sobretodo, mediante el comercio:

Un país puede, en caso de tener un exceso de energía, vender esta al exterior de haber demanda, esto lleva a poder deshacerse de la energía sobrante de haberla, o a demandar energía de haber desabastecimiento.

Por ejemplo, Dinamarca es un país con cerca del 70% de su energía renovable (solar y eólica), la cual es altamente volátil, pero al estar fuertemente conectada con la red sueca, y con la alemana, de haber un exceso de energía renovable barata, puede vender está a terceros deshaciéndose de esta sin colapsar, a su vez, de haber desabastecimiento temporal, puede importar cierta cantidad energía de ser necesario.

Desde esta perspectiva, la adaptabilidad a la demanda en la energía es una cuestión más valiosa cuando, para tener estabilidad energética, es necesario adaptar lo que se produce a lo que se demanda eficientemente, debido a no contar con herramientas que eliminen la energía sobrante, o que aumente de haber desabastecimiento, al contar con pocas interconexiones con otros países, no pudiendo exportar o importar de haber un desajuste; o por no contar con herramientas suficientes de almacenamiento a largo plazo.

En cambio, la adaptabilidad a la demanda es una cuestión menos valiosa, cuando lo opuesto: Es decir, cuando se cuentan con herramientas para eliminar excesos o aumentar de haber carencias, ya sea mediante el comercio con buenas interconexiones entre países, o con buenos sistemas de almacenaje a largo plazo.

Desde esta perspectiva, la adaptación a la demanda actúa como factor de producción inelástico que limita cuánta energía no adaptable puede producirse, obligando a un uso de adaptable para tener un sistema estable.

Estabilización por margen comercial

Se debe tener en cuenta la posibilidad de volver más elástico la capacidad de importar o exportar energía, de cara a poder deshacerse de excesos o recibir en caso de carencia, no usando toda la capacidad de interconexiones existente. Un país podría tener capacidad de exportar a otro, por ejemplo, 10 Unidades de energía, pero este podría exportar tan solo 7, para tener 3

unidades de margen para exportar extra en caso necesario de haber sobreproducción, evitando sobrecargas y colapsos, reservando cierta capacidad de la infraestructura existente para protegerse de eventuales sobreproducciones. También puede hacerse no importando tanto como permiten las interconexiones dejando cierto margen por si es necesario un extra, de cara a evitar carencias.

Desde esta perspectiva, en caso de haber una gran producción renovable, no se debe aumentar las exportaciones hasta el límite, eliminando el margen y siendo eventualmente víctima de la sobreproducción de darse de nuevo, al ya no haber dicho margen, colapsando; En su lugar se ha de mantener un margen razonable de sobreproducción eventual, reducir la producción desconectando parte de la red, para mantener el propio margen por su vuelve ha haber sobreproducción.

Esto puede hacerse con la renovable, con la nuclear no tanto, al no poder reducirse su producción fácilmente. A diferencia de la renovable, donde de dejar un margen y haber sobreproducción, la sobreproducción usaría el margen, se reduce la oferta, y se recupera el margen, en el caso nuclear, de haber sobreproducción y usar el margen para no colapsar, no se podría reducir la producción para recuperar el propio margen, con lo que, de volver a haber sobreproducción, el margen se habría consumido, derivando en sobreproducción, inestabilidad, y colapso.

Con esto se soluciona el grueso de situaciones de islas energéticas, inestables de tener alta cantidad de energía renovable, al poder reajustar oferta a la demanda con margen de sobreproducción o necesidad de importación extra.

Pero pese a esta herramienta, puede haber situaciones de

escasas interconexiones donde ni siquiera dejando margen para estabilizar la red se logre una red estable de haber poca adaptabilidad a la demanda en la producción, requiriendo energía adaptable a la demanda.

Limitaciones físicas

A su vez, existe otro limitante, que es el espacio físico disponible para producir: Se debe tener en cuenta, que la energía renovable tiene un limitante a la hora de producir con esta, y es el que se requiere un territorio grande, ya que la producción renovable ocupa mucho espacio. Además de un clima favorable a su producción, con sol intenso, fuertes vientos, o energía hídrica a explotar.

En este sentido, los países pequeños altamente densos demográficamente, pueden ver como el espacio es un limitante, un factor inelástico, que imposibilita el uso de energías renovables a gran escala, viéndose obligados a un uso de energías que requieren menos espacio.

15.2.2 Circunstancialismo energético

Al igual que en casi toda la política, la respuesta a qué tipo de energía es la correcta, no se basa en una en concreto, sino en las circunstancias del país y las cualidades de la energía en cuestión.

El objetivo del país debe ser priorizar un sistema eléctrico estable, y posteriormente, lo más barato posible. En la medida que los factores inelásticos de un espacio físico limitado, o una

escasa capacidad de adaptar la oferta a la demanda por parte del sistema eficientemente (por pocas interconexiones o almacenaje), limitan el uso de determinadas energías, el objetivo social parte de primero alcanzar la estabilidad aún con energías más caras y contaminantes que la renovable, para dentro de esta estabilidad, enfocar la producción de la manera más barata posible.

Es por ello por lo que los países donde haya fuertes limitantes a la energía por factores inelásticos muy limitantes, pueden requerir un uso de energías más caro o contaminante para lograr un sistema estable:

Por ejemplo, Italia, es un país muy fuertemente interconectado con otros países, tanto con Francia, como con Alemania, con Suiza o Austria, como con los Balcanes, países muy demandantes de energía.

A su vez Italia es un país con un espacio limitado, siendo altamente denso demográficamente, contando con poco espacio para instalar energías renovables, dificultando, o imposibilitando, su uso rentable al no haber suficiente clima que sea productivo para ello.

Es por ello por lo que Italia, como país, cuenta con un factor inelástico de adaptación a la demanda muy elástico, al contar con fuertes interconexiones y escaso limitante, y con un factor inelástico de terreno físico usable para renovable muy inelástico, al carecer de terreno.

Con lo que las energías dependientes de amplio espacio y clima óptimo pierden valor en su uso por parte del país, en cambio, la energía rígida que requiere poco espacio, no se ve

limitada al poder exportar, o importar energía, de manera sencilla, sin desabastecimientos o sobrecargas pese a la rigidez.

Es por ello por lo que un país como Italia se beneficiaría de un enfoque principalmente nuclear, al no poder usar energía renovable en la cantidad suficiente, y al disponer de fuertes interconexiones no siendo la rigidez un factor relevante, consiguiendo una energía limpia, aunque algo cara, pero siendo lo único disponible de forma realista en la energía limpia existente, combinándolo con cierto uso de hidrocarburos.

Otros ejemplos de este tipo de país, con fuertes interconexiones, o con capacidad de hacerlas, pero con limitantes de espacio físico, que fomenta el uso de nuclear, podría ser Bélgica, Holanda, Corea del sur, o Japón (de desarrollar interconexiones con China).

Hay otros países donde los dos principales factores inelásticos (capacidad de aumentar o reducir la energía, y disponibilidad física) se configuran de otras maneras.

Por ejemplo, en España, se da una situación de una gran disponibilidad física, con un terreno amplio, un clima favorable a la renovable, y una escasa densidad demográfica, pero con buena infraestructura. En este país la energía renovable, como energía más barata posible, no se ve limitada. Ahora bien, España tiene el problema de tener muy escasos sistemas para adaptar la oferta a la demanda, ya que apenas se cuentan con sistemas de almacenaje a largo plazo, y sobretodo, apenas se tienen interconexiones con otros países:

España es lo conocido como una “isla energética”, es decir, apenas tiene conexiones con otros sistemas energéticos de otros países, esto implica que la capacidad de aumentar las

exportaciones de haber sobreproducción, o de aumentar las importaciones de haber desabastecimiento, son bastante bajas.

En este sentido, la energía en España se ve fuertemente limitada por el factor inelástico de la escasa adaptabilidad a la demanda del sistema, con lo que ni la energía volátil, ni la rígida, es óptima en su uso, al ambas implicar eventualmente desajustes en la cantidad producida con respecto a la demanda, llevando al colapso. Irónicamente pese a que la sociedad española se divide entre partidarios de la nuclear, y de las renovables, realmente ninguna es válida, al ambas adaptar mal oferta a la demanda en situación de isla, implicando el eventual colapso de masificarse la producción, aunque, debiendo mencionar, que el margen comercial de implementarse hace algo más adaptable la renovable.

Por ende, un país como España valora especialmente la energía adaptable como fuente de energía, donde, debido a la gran disponibilidad física, una energía adaptable que requiere de espacios físicos para su uso se ve revalorizada socialmente. Es decir, la energía hidroeléctrica.

Maximizar el uso de la energía hidroeléctrica para aumentar la adaptación a la demanda, como energía limpia, requiriente de espacios para ello, permite tener una energía limpia, más barata que los hidrocarburos, con estabilidad. Especialmente en el corto plazo en lo que se desarrollan infraestructuras para dejar de ser una isla energética, mediante almacenaje o sobretodo mejores interconexiones con otros países, ya sea Francia, Marruecos, o por mar hasta Italia Alemania, o incluso eventualmente a Reino Unido; lo que volvería más flexible el factor de la adaptación a la demanda, permitiendo usar energías poco adaptables a la demanda sin

problemas de desabastecimiento o sobrecarga. En este caso una vez desarrollada la adaptación a la demanda, al contar con un amplio espacio físico para las renovables, y al ser la energía potencialmente más barata, el desarrollo energético se centraría en la renovable (solar y eólica).

Es decir, energía adaptable a la demanda en el corto plazo, maximizando el uso de energía hidroeléctrica, e hidrocarburos, reactivar la energía nuclear existente, por lo mencionado sobre la nula rentabilidad de desactivar el uso de nuclear una vez la planta ya está construida, mantener la cantidad renovable, o incluso reducirla en el corto plazo para cuadrar la oferta a la demanda, mejorar la infraestructura de interconexiones y los métodos de almacenaje en el medio-largo plazo, y tender a la energía renovable de manera principal en el medio-largo plazo cuando haya la infraestructura necesaria. Otro ejemplo de país similar basado en ser isla eléctrica, requiriendo energía adaptable, centrada principalmente en la hidroeléctrica, en lo que se desarrolla infraestructuras (de ser posible) para dejar de ser una isla podría ser Chile, Noruega o Islandia. O con energía adaptable de hidrocarburos en lugar de hidroeléctrica, en caso de no haber disponibilidad hidroeléctrica, Irán, Arabia Saudí, Argelia, Nigeria o en parte Estados Unidos.

Existen algunos países en situación de isla energética, que no pueden exportar o importar suficiente, y que además no hay viabilidad para aumentar la capacidad de importación y exportación, o almacenaje: Por ejemplo, China es un país inmenso, con una producción de energía inmensa, incapaz de exportar esta lo suficiente a sus vecinos, ya que ni la Siberia

rusa, ni japón, ni el sudeste asiático, ni la península de corea, demandan tanta energía para poder exportarles energía en caso de haber una eventual sobreproducción, ya que una sobreproducción China de apenas un 1% de su energía total, donde se oferte más de lo que se demanda, es una cantidad tan inmensa de energía que ni con interconexiones adecuadas esta es exportable a otros países al verse incapaces de asumir tal cantidad.

En esta situación, generalmente en países muy densamente poblados rodeados de poco densamente poblados, con mucha producción de energía, y poca capacidad de absorción por parte de los vecinos, como también podría ser la India, Estados Unidos o Arabia Saudí, se da una situación donde se requiere un uso de energías adaptables a la demanda para ser estable, es decir, hidroeléctrica en la medida de lo posible, e hidrocarburos, aunque sean caros. Al menos en el tiempo necesario para desarrollar mejores tecnologías de almacenaje que permitan guardar o usar energía a largo plazo, para evitar sobrecargas, y desabastecimiento.

Por el contrario, existen países que gozan de la fortuna de tener tanto un buen espacio físico para las renovables, como con buenas interconexiones con otros países, o sistemas de almacenaje. En esta situación al no haber factores inelásticos limitantes, el enfoque óptimo se centra en la energía más barata, es decir, renovable solar y eólica. Países como Dinamarca, con sus interconexiones suecas y germanas, Uruguay, con sus interconexiones argentinas y brasileñas, Irlanda con fuertes interconexiones con un gran demandante energético como Reino Unido, el propio Reino Unido,

conectado con casi toda Europa del Norte, Holanda, Bélgica, Alemania y Francia, o la propia Alemania y Francia, muy interconectadas entre sí, y con el resto de países Europeos.

En este sentido, la situación óptima es aquella casi totalmente renovable (solar-eólica) con complementos de energía nuclear, hidroeléctrica, o hidrocarburos. Pero, donde por limitaciones técnicas, ya sea por poco espacio o interconexiones, se termina requiriendo el uso de energía usable con poco espacio disponible, (nuclear o hidrocarburos), o energía adaptable a la demanda (hidroeléctrica, hidrocarburos), o ambas (hidrocarburos), aunque esto sea más caro.

15.3 Marginalismo vs. Pay and bid

En la manera de crear los precios de la energía existen dos modelos. Cuando se van a negociar los precios de la energía para determinada hora, los ofertantes dicen el precio al que pueden vender la energía, y los distribuidores a los consumidores el precio que están dispuestos a comprarla por su rentabilidad. En esta dinámica, el precio máximo por el que están dispuestos los compradores a comprar y el mínimo de los vendedores a vender, ambos estando de acuerdo, se denomina precio de casación. Toda la mercancía que esté por debajo del precio de casación, estando los vendedores dispuestos a venderla, al estar por encima de lo que están dispuestos a aceptar, y los compradores a comprar, al estar por debajo de lo que están dispuestos a pagar, serán intercambios ejecutados.

En el modelo Marginalista, mayoritario a nivel global, el precio de la energía será el dictado por el precio de casación, al

margen de por cuánto estén dispuestos a vender algunos productores por debajo de este.

Esto hace que, a horas de baja demanda, al estar dispuestos los distribuidores a pagar poco por la energía ante una demanda escasa, los precios se reduzcan en torno al coste de la energía renovable, al esta poder suplir toda la demanda existente, ajustándose los precios por la competitividad en la formación de precios entre productores al coste de producción de esta, mientras que los más caros hidrocarburos no alcanzan compradores.

Cuando el precio sube en horas de alta demanda, los distribuidores están dispuestos a pagar más al haber consumido todas las energías renovables. Sin ser la energía un bien prescindible, el precio de casación sube al precio de la energía de los hidrocarburos al ser estos necesarios, pagándose toda la energía, incluyendo las renovables, al precio de los hidrocarburos.

Esto hace que los productores oferten su energía cercana a precios de coste de producción para asegurarse venderla debajo del precio de casación, siendo la competitividad centrada en ofertar la energía al precio más bajo posible para estar dentro de la casación, conservando los beneficios cuando el precio real de intercambio sea la casación.

El modelo Pay and bid se basa en que, al subir el precio de casación, se ejecutan las ventas por debajo de este, pero cada una al precio ofertado, en una situación de libertad a la hora de los vendedores poder poner el precio de energía que consideren, no vendiendo necesariamente al precio de casación.

Esto genera a priori precios de venta de algunas energías más baratas en las renovables.

Debido a no ajustar el precio de venta al precio de casación, vendiendo al precio ofertado al margen de la casación, esto acaba bajando el valor medio de la energía en las horas que es elevada y abaratando la factura de la energía, al algunos ofertantes ofertar por debajo del precio de casación por tener costes de producción menores.

Desde los defensores del Pay and bid se argumenta que este modelo bajaría el precio de la luz al no subir el precio de venta de renovables al coste de casación, sino al ofertado ligado al menor coste de producción de la renovable, en lugar del precio de casación ligado al precio de los hidrocarburos en situaciones donde estos son necesarios, y que por ende la competitividad obligaría a reducir el precio de la energía renovable, incluso en las horas caras, a los costos de producción de esta, en base a la competitividad en la formación de precios entre productores.

15.3.2 Mercancía de lujo renovable y mercancía corriente no renovable

Como he mencionado, la competitividad en la formación de precios entre productores que acerca el precio de la mercancía a los costes de producción solo se aplica en mercancías corrientes, cuya oferta se puede ajustar a la demanda, en un contexto de libre mercado y competitividad entre productores.

En una mercancía de lujo, el precio de esta no vendrá asociado a los costes de producción, sino a las correlaciones de fuerzas entre ofertantes y demandantes.

En este sentido, la energía renovable se convertiría en una mercancía en sí misma con un coste de producción distinto del de la energía de hidrocarburos. Esto hace que cuando la oferta de energía renovable barata no suple toda la demanda por la gran demanda en algunas horas, esta se reconvierta en mercancía de lujo, basando su precio en correlaciones de fuerzas ligadas a la demanda y no en su coste de producción.

Cuando dos mercancías suplen una misma demanda social no prescindible, la cual una es más barata pero no se puede escalar su producción, ocurre un fenómeno complejo. La mejor forma de explicarlo es con un ejemplo:

Si existe una oferta de, por ejemplo, 90 unidades de energía renovable a un euro por unidad, y a determinada hora, una demanda de 100 unidades de energía, parte se suple con hidrocarburos al no poder suplir la renovable la totalidad.

La energía de los hidrocarburos tiene un coste de dos euros la unidad. En un principio, el precio de la unidad de energía renovable cuando solo hay 90 unidades de demanda, al ser una mercancía corriente que suple toda la demanda, se verá ajustado por la competitividad en la formación de precios entre productores a precios de costes netos, es decir, un euro; ahora bien, cuando la mercancía se reconvierte en lujo, al no suplir toda la demanda, los demandantes de esta, al no poder prescindir de la energía, pasarán a competir entre sí por llevarse la energía renovable de lujo más barata al tener un precio menor que la de hidrocarburos corriente que cuesta dos euros la unidad.

Esto causará que oferten cantidades mayores de dinero a

los vendedores de renovables para quedársela y no ser quien tenga que comprar los hidrocarburos más caros al no ser una mercancía prescindible.

Esto causará que poco a poco vayan ofertando más dinero por la energía renovable para quedársela, compitiendo entre sí, subiendo poco a poco el precio; eventualmente hará que el precio se ajuste muy ligeramente por debajo del precio de los hidrocarburos, para ahorrarse algo de dinero, pero siendo en la práctica el mismo precio.

Esto causa que, independientemente del modelo marginalista o Pay and bid, basado en la libre capacidad de los productores de energía de poner precio en una dinámica del mercado y libre negociación, el precio de la energía en horas de alta demanda será cercano a los costos de los hidrocarburos, incluso en energías más baratas reconvertidas en lujo.

Es por ello por lo que sustituir un modelo con otro no traería beneficios significativos en el coste de la energía.

En este sentido, la mercancía de lujo renovable sería más barata que la energía corriente de hidrocarburos. Y a su vez había una conversión de mercancía renovable corriente a de lujo, cuando esta no puede satisfacer la demanda por poca elasticidad en la oferta.

De haber un modelo de negociación libre, similar al Pay as bid, la mercancía de lujo renovable eventualmente alcanzaría el mismo precio que la corriente de los hidrocarburos. Aunque al poner el precio se desvíen de exactamente el mismo precio de los hidrocarburos, al poder volver a cambiar el precio libremente acorde al modelo, tenderían a ajustarlo a posteriori a lo mismo o muy ligeramente por debajo, unos pocos céntimos, al saber que es suficiente

para que esta mercancía sea más prioritaria que la de hidrocarburos y al saber que toda esta será demandada a esas horas de alta demanda.

Es decir, en un modelo de libre negociación de los precios, estos terminarían en la dinámica del mercado de ser exactamente iguales que en el modelo Marginalista, pero con pasos extra, siendo el modelo Marginalista algo que abarata los costos de negociación y reajuste en lo que la dinámica de las mercancías no se altere.

En esta dinámica, la única manera de ajustar el precio de la energía es conseguir que la energía renovable no deje de ser corriente en ningún momento, para que no escale su precio al más elevado de los hidrocarburos, lo cual pasa con frecuencia en las horas de más alta demanda de energía, que termina elevando mucho el precio de estas energías estas horas al venderse toda al elevado precio de los hidrocarburos, y encareciendo mucho la media del coste, pese a que el resto de horas sea mucho más barato, habiendo hidrocarburos solo por si se da una poca productividad algún día de las renovables.

Esta razón es lo que explica que los países con energías renovables cercanas al 100 % en situaciones estándar, al margen de una necesidad de usar hidrocarburos por poca productividad renovable eventual, tiendan a tener un coste promedio de la energía entre dos y tres veces menor. En estos casos, debido a que la energía renovable no se convierte en lujo, supliendo la demanda la mayor parte de días con productividad renovable estándar, permite tener un precio de esta asociado al menor coste de producción renovable.

Liberalizar aún más la producción energética, en torno a un libre mercado en lugar de un sistema cercano a uno oligárquico, puede mejorar levemente la competitividad, pero debido a que la competitividad en la formación de precios entre productores en un mercado competitivo solo se aplica en mercancías corrientes, y al ser el grueso de porque se infla el precio de la energía la conversión en mercancía de lujo de la barata energía renovable, esto no cambiaría la dinámica en la formación de precios, no alterando significativamente la factura de la luz, al ya estar ajustado el precio de la energía de los hidrocarburos a su coste de producción en el mercado actual y al la energía renovable no verse más ajustada aun con competencia por ser mercancía de lujo.

Por ende, el objetivo estatal y social debe ser transicionar hasta el punto de tener un 100 % de energía renovable en situación estándar, con reservas de hidrocarburos o baterías por alguna falta de productividad renovable eventual. Lo cual, por desgracia, no siempre es posible.

15.4 Energía pública vs privada

Como he mencionado, en la dinámica de mercado, incluso poco corrupto, cuando la energía renovable no puede satisfacer la totalidad de la demanda, el precio de esta asciende hasta la energía más cara que permite satisfacer toda la demanda, dando igual el modelo, o el sistema a usar. Esto termina derivando en grandes márgenes de beneficios empresariales, con una energía mucho más cara de lo que podría ser de asociarse al coste de producción, lo cual termina generando beneficios empresariales abusivos sin casi riesgo, y una sociedad con una

energía cara, con poca posibilidad de acelerar la economía como sería de tener una energía barata.

Es por ello por lo que, en esta dinámica, que la energía sea una empresa pública, favorece poder fijar precios no centrándose en el beneficio económico siendo el más alto posible, sino en el precio más bajo posible atendiendo al coste de producción, logrando ajustar mucho más el precio, al coste, con precios generales menores, y, por ende, con más potencial de desarrollo económico ante una energía general más barata. Es por ello, que en países donde por cuestiones técnicas, o circunstanciales, no se puede lograr una energía renovable de manera general, el usar la energía renovable como herramienta plenamente pública favorece un precio menor, perdiendo los empresarios un beneficio carente de mérito en un sector sin incertidumbre, con a su vez márgenes abusivos en un bien de primera necesidad. La otra opción es conservar la titularidad privada, pero imponer precios máximos asociados al coste de producción, conservando cierta operatividad privada competitiva donde el mercado es lo bastante escalar, pero con precios y márgenes ajustados.

En cambio, cuando se puede mediante la energía renovable satisfacer toda la demanda, en una dinámica de mercado la competitividad entre productores asegura que el precio se asocie al coste de producción, al ser mercancía elástica que satisfaga toda la demanda con un coste estable. En esta situación de mercado una dinámica privada se ve obligada a ajustar precios, a costes, con márgenes de beneficios ajustados y competitivos en torno a un bien de primera necesidad. A su vez una dinámica de mercado goza de la mayor competitividad,

resultadismo, adaptación a la demanda de servicio por parte del consumidor, y flexibilidad productiva (como por ejemplo pequeños productores locales). En esta dinámica donde se puede satisfacer toda la demanda desde la producción, donde hay toda la escalabilidad necesaria, y donde el mercado es eficiente ajustando precios a coste, el mercado resulta más competitivo que el estado, funcionando mejor la energía en una dinámica de mercado que estatal, en base a empresas privadas (aunque fuertemente reguladas, con eventual participación estatal al ser un sector estratégico).

Siendo eventualmente estatalizable de aumentar la tensión y la presión al ser un bien estratégico de primera necesidad, ya sea por una crisis geopolítica, una necesidad de aumentar la escala de producción, para asegurar que precios de asocien a costes de dejar de hacerse en una dinámica de mercado… O siendo eventualmente privatizable, de cambiar la situación y poder ajustar precios a costes en una dinámica de mercado, de no haber crisis geopolíticas circunstanciales, o de desarrollar toda la escalabilidad productiva necesaria en una dinámica privada. Correlacionando la necesidad de una gestión pública, o privada, con la tensión de mercado existente, tanto en gestión como en formación de precios.

Como es costumbre en política, la respuesta a cómo ha de funcionar la energía es, depende de las circunstancias.

Capítulo 16: Política monetaria

16.1 Teoría monetaria

En este capítulo trataré sobre la moneda y su valor, tratando temas como la inflación, la deflación, la velocidad del dinero, su vinculación con los ciclos económicos retroalimentados por consumo, las burbujas económicas y las crisis cíclicas.

16.1.1 Origen del dinero

La sociedad requiere que cada persona se especialice en una función, un trabajo, con el objetivo de aumentar la especialización, es decir, poder dedicar más tiempo a ser mejor en esa función concreta, siendo mucho mejor en esta que otras muchas personas sin tanto tiempo que dedicar a ello. Los humanos no somos capaces de hacer todos los trabajos que producen todas las mercancías que usamos, ya que cada trabajo se haría a una escala demasiado pequeña e ineficiente: no es práctico que cada persona cultive sus alimentos, tale su madera, cree sus muebles, recoja su agua, produzca su electricidad, cree y diseñe sus ordenadores… Desde esta perspectiva, una persona con una tarea concreta, como leñador, es mucho mejor en su oficio como leñador que una persona que es leñador a tiempo parcial, y granjero a tiempo parcial, y artesano a tiempo parcial, que hace su propia electricidad… La eficiencia del leñador le lleva a apenas necesitar, por ejemplo,

1 hora de trabajo diario para satisfacer la necesidad de madera de una persona, en cambio, la eficiencia de un leñador a tiempo parcial, le requiere 2 horas de trabajo para obtener la misma cantidad de madera que satisface las necesidades de una persona. Es por eso por lo que al ser mejor por hora trabajada un leñador especializado, que un leñador a tiempo parcial, a nivel social, resulta más efectivo que un leñador produzca toda la madera necesaria para 2 personas, y que un agricultor produzca la comida necesaria para 2 personas, intercambiando entre sí lo producido, a que cada uno produzca todo lo necesario para sí. Por ende, en lugar de tener 2 personas, que dedican 2 horas cada uno a obtener madera y otras 2 horas a cultivar, es más eficiente que uno se especialice necesitando 2 horas para conseguir lo necesario para ambos, y otro lo mismo con la comida, requiriendo sólo 2 horas de trabajo cada uno para que tengan los dos el agua y la madera necesaria, en lugar de las 4 que requeriría cada uno para conseguir por sí mismos ambas con menos eficiencia de cada tarea.

El que produce madera lo hace para 2 personas, teniendo más de lo necesario, y el que produce agua, tiene para 2 personas, teniendo más de lo que necesita, esto lleva a que para ambos tener las dos mercancías que necesitan, y no un exceso de la producida por cada uno, deben intercambiarlas, aquí es donde surge el comercio. El que produce madera da la madera que no necesita, producida con alta eficiencia, al que produce agua con alta eficiencia, y el que produce agua le da agua al que produce madera, consiguiendo ambos la mercancía necesaria producida con alta eficiencia.

Este sistema, donde se intercambia mercancía por mercancía, se denomina trueque, siendo habitual en economías

prehistóricas, pero este sistema tiene un problema; cuando aumenta la cantidad de mercancías de una sociedad, pasando de requerir unas pocas, a muchas, esto se vuelve ineficiente: Si la sociedad requiere madera, agua, carbón, leche, carne, pescado, huevos electricidad ordenadores… intercambiar una mercancía por otra se vuelve ineficaz. El productor de madera en determinado momento puede necesitar leche, y no agua, con lo que si el productor de agua quiere madera, tendrá que conseguir leche primero para dársela al productor de madera, tal vez el que produce leche no quiere agua tampoco, sino que quiere huevos, así que el productor que ofrece agua tendrá que conseguir huevos, para dárselo al productor de leche que quiere huevos, para tener leche, para dársela al productor de madera que quiere leche, y tener la madera que quiere desde un primer momento.

Esto hace el proceso muy complejo, poco práctico, al requerir demasiados intercambios para conseguir lo que se quiere tener, siendo más complejo cada vez según aumenta la cantidad de mercancías y la cantidad de productores.

Es por ello que cuando la sociedad se desarrolla, teniendo más recursos y bienes materiales la sociedad pasa a necesitar algo, que represente el valor de todas las mercancías, para que todas las personas lo quieran al poder intercambiarlo por cualquier otra mercancía, para poder conseguir a su vez lo que cada uno necesita de estas. Hace falta un representante de valor, intercambiable por todos los productos, intercambiable para todos, que simplifique los intercambios, es decir, el dinero.

El dinero es una herramienta usada por las sociedades humanas, este representa el valor de cada mercancía, cada

mercancía tiene determinado valor en una medida común a todas las demás, medible en monedas. La moneda es una parte de todo el dinero que existe en una sociedad, por ejemplo, el dinero de una sociedad se compone de 1000 monedas, en esta sociedad la leche vale 2 monedas, el agua 1, la madera 5… Esto permite a las personas intercambiar simplemente monedas, es decir, dinero, por cada mercancía; Si el que vende leche quiere agua, simplemente tendrá que dar la cantidad de monedas necesarias al que vende agua para tener su agua, y el que tiene agua con estas monedas podrá comprar la mercancía que quiera con ello.

Así se consigue una sociedad donde para conseguir la mercancía que cada uno quiere, no es necesario decenas de intercambios, sino solo uno, dinero, por mercancía.

16.1.2 Valor del dinero

Desde esta perspectiva, el dinero, es simplemente la representación de las mercancías de una sociedad. El dinero se usa como método para intercambiar valor, o guardarlo ahorrándolo por si es necesario en el futuro, pero este como tal no tiene valor, no puede consumirse o usarse al ser simple papel, o monedas que no se usan como tal, sino que su valor proviene de representar el valor de aquello que se puede conseguir con este.

Por ende, el valor del dinero es dependiente de cuántas mercancías reales puede conseguirse con este.

El valor del dinero hace referencia a la cantidad de mercancías que puede comprarse con el dinero, es decir, con cada moneda.

David Hume partiendo de esta premisa, analiza cómo el valor del dinero depende de cuántas mercancías representa este, y, por ende, cuántas mercancías puede comprarse con cada moneda de este.

Debido a que el dinero es una representación de todas las mercancías de una sociedad, se requiere representar todas las mercancías con la cantidad de dinero existente.

Si hay 1.000 mercancías en una sociedad, y tan solo 10 monedas, se deberá representar el valor de las 1000 mercancías, en 10 monedas debiendo poder comprar las 1.000 mercancías, con las 10 monedas; con lo que en promedio cada moneda representará 100 mercancías, para que las 10 monedas representen y compren las 1.000 mercancías existentes.

Si en lugar de 10 monedas, hay 1.000, se deberá representar el valor de 1.000 mercancías en 1.000 monedas, por ende, cada moneda representará 1 mercancía, para que las 1000 monedas representan las 1000 mercancías existentes.

Por ende si hay más mercancías, con la misma cantidad de dinero, se podrán comprar más cosas ya que cada moneda representará más mercancías (si pasa de haber 100 monedas y 1000 mercancías, a 100 monedas, y 2.000 mercancías, las 100 monedas representarán 2.000 mercancías en lugar de 1000, ergo, cada moneda representará 20 mercancías para que las 100 monedas existentes representen las 2.000 mercancías existentes, comprando 20 mercancías por moneda, en lugar de las 10 mercancías que podía comprar anteriormente cada moneda).

Mientras que, si hay más cantidad de monedas, con la misma cantidad de mercancías, cada moneda representará una

parte más pequeña del total, pudiendo comprar menos cosas: (si en una sociedad hay 100 monedas, y 1.000 mercancías, será necesario que cada moneda representa 10 mercancías, valiendo por ende cada moneda 10 mercancías para que las 100 monedas existentes representen las 1000 mercancías existentes. Si pasa a haber 1.000 monedas, en lugar de 100, se deberá representar 1000 mercancías en 1.000 monedas, y por ende cada moneda valdrá una mercancía para que las 1.000 monedas existentes representen las 1000 mercancías existentes, valiendo cada moneda 1 mercancía, y pasando de valer cada moneda 10 mercancías, a tan sólo 1.

Desde esta perspectiva, el valor del dinero depende de cuántas mercancías se puede comprar con cada unidad de dinero, con cada moneda, lo cual depende de la cantidad de monedas que existe, y de la cantidad de mercancías que existe, al deber poder comprar todas las mercancías, con todas las monedas, representando todo el valor social en el dinero.

16.1.2.2 Dinero real y dinero total

La masa monetaria significa la cantidad de dinero que tiene una sociedad, si una sociedad tiene 1000 monedas, su masa monetaria será de 1000 monedas.

Masa monetaria real: La masa monetaria real es la cantidad de dinero que existe en un mercado, es el dinero que circula por este, y que afecta a la oferta y demanda de dinero.

Masa monetaria total: Ahora bien, no todo el dinero que tiene

una sociedad, no toda la masa monetaria, se usa. Hay dinero que está atesorado, guardado, sin uso alguno, que no se intercambia, este dinero al no ofertarse por estar aislado no afecta a la oferta y demanda de dinero, con lo que como tal no existen para la sociedad, al existir a nivel material.

Por ejemplo: Imaginemos que en una sociedad hay 1000 mercancías, y 100 monedas, cada moneda equivaldrá a 10 mercancías. Si en esa misma sociedad, resultase que un pirata tiene otras 100 monedas guardadas en un cofre enterrado, inaccesible para la sociedad, estas 100 monedas no estarían en circulación, no formarían parte del mercado, no afectarían a la oferta y demanda de dinero; estas 100 monedas para el mercado es como si no existiesen, ya que, en la práctica, no existen. Si en una mina hubiese mucho oro por desenterrar, inaccesible para la sociedad, este oro, por ejemplo, tampoco afectaría a la cantidad de oferta y demanda de oro ni a su precio, ya que como tal este oro no se oferta por su condición aislada, y por ende, no afecta a la oferta y demanda.

En una sociedad, no todo el dinero existente, no toda la masa monetaria total, está en circulación; mucho dinero se ahorra, se atesora, se aísla en mercados concretos… Este dinero aislado, atesorado, no ofertado, no intercambiado o usado, no afecta a la oferta y demanda de dinero, ni por ende a los precios de esa misma sociedad.

En el ejemplo, la sociedad tendría 200 monedas de masa monetaria total (100 en circulación, y 100 atesorado en un cofre no ofertado), siendo por ende 100 monedas de masa monetaria real, y 100 de masa monetaria atesorada.

Desde esta perspectiva, aunque existen 200 monedas, la sociedad solo usa 100, y por ende, solo hay 100 monedas

usadas para las 1.000 mercancías existentes, valiendo 10 mercancías cada moneda; las 100 monedas atesoradas tienen valor, pero estas como tal no afectan a los precios al no ofertarse.

Todas las mercancías ofertadas, y todo el dinero ofertado, deben intercambiarse para ser efectivamente ser ofertado, si una mercancía ofertada en la práctica nunca se oferta al no intercambiarse, no será ofertada, sino atesorada con intención de oferta no realizada. Lo mismo sucede con el dinero, todo del dinero ofertado debe efectivamente intercambiarse para ser realmente ofertado. En el ejemplo: Si el pirata ofreciese sus 100 monedas enterradas a cambio de algo, pero no lo llegase a ofertar nunca, al no conseguir la contraparte del intercambio, este dinero nunca llegaría a ofertarse y por ende a entrar en circulación.

Todas las mercancías ofertadas a cambio de dinero y todo el dinero ofertado a cambio de mercancías, se intercambian entre sí. Si en una sociedad se intercambia 100 veces monedas, y 1.000 veces mercancías, el total de las monedas (100) se intercambia por el total de las mercancías (1.000). Por ende, 100 monedas compran 1000 mercancías, al ser lo que pueden comprar, y valorando por ende cada moneda como 10 mercancías al ser lo que individualmente puede comprar.

Es por ello por lo que la proporción de dinero y mercancías, que da valor al dinero según cuántas representa, se centra en lo intercambiado, y en cuántas mercancías se puede comprar con moneda en los intercambios, y no en lo eventualmente existente pero no ofertado, ya sea dinero, o

mercancías atesorado.

Esto no implica que el dinero atesorado no tenga valor, lo tiene, pero este valor no afecta a los precios al no ofertarse.

16.1.2.2.2 Dinero atesorado convertido en real y viceversa

Una sociedad puede ver como se aumenta la masa monetaria real, es decir, la masa monetaria ofertada que afecta a los precios, sin aumentar la masa monetaria total, es decir, sin imprimir o aumentar la cantidad de dinero.

Esto es debido a que eventualmente se usa el dinero atesorado no usado, dejando de atesorarlo para ofertarlo, y por ende aumentando la cantidad de dinero ofertado, la cantidad de dinero real usado, y los precios: Si en esta sociedad, alguien descubriese el cofre pirata y sus 100 monedas, y a consecuencia las ofertase en el mercado para comprar cosas, esta misma sociedad pasaría de tener 100 monedas, a tener 200 monedas en circulación para las mismas 1000 mercancías, y por ende, pasando de representar cada moneda 10 mercancías, a tan solo 5.

En este sentido, la masa monetaria total es la misma, 200 monedas, pero al convertir atesoramiento, en dinero ofertado, la masa monetaria real si se duplica, causando, por ende, que el dinero valga menos.

Desde esta perspectiva, el valor del dinero depende de la cantidad de dinero real, el dinero ofertado-intercambiado, y no

del total, que incluye atesoramiento aislado.

16.1.2.2.3 Mercancías reales y mercancías totales

Con las mercancías pasa un fenómeno parecido, no todas las mercancías existentes, son ofertadas, no todas se intercambian.

Por ejemplo, una sociedad puede producir 1.000 litros de agua, si de estos 1.000 litros, 500 litros de agua se dejan en un pozo tapado, guardado por su propietario, del que no se puede extraer agua, en la práctica solo se usarán 500 litros, ergo, solo habrá 500 mercancías reales, usadas, intercambiables, aunque las mercancías totales sean mayores.

Desde esta perspectiva puede aumentar la oferta de mercancías, sin crear más mercancías, al ofertar mercancías atesoradas. Por ejemplo, que el propietario de los 500 litros de agua oferte su agua en lugar de guardarla en el pozo, pasando de haber 500 litros de agua intercambiables en el mercado, a 1000 litros, pasando de haber 500 mercancías en el mercado, a 1000.

Desde esta perspectiva, la mercancía aislada, no ofertada, no usada, no existente para el mercado y la sociedad, la cual no afecta al precio de la propia mercancía.

16.1.2.3 Ley de oferta y demanda de dinero y mercancías

La ley de la oferta y demanda en el dinero:

Cuando se gana dinero por un intercambio, al demandar dinero y ofertar mercancía, por parte de una sociedad o persona, este dinero ganado se usa para intercambiar en el futuro o para

ahorrar; Si lo intercambia ofertará este dinero ganado en el futuro cuando compre algo, con lo que este demandará dinero al vender, y lo ofertará al comprar, no alterando la proporción de oferta y demanda de dinero.

En cambio, cuando se demanda dinero, al vender algo, si esto se atesora, no aumentará la oferta de dinero en el futuro debido a no comprar con este en el futuro al ahorrarlo.

Desde esta perspectiva hay demanda de dinero al ganarlo con la venta, pero no hay oferta al no comprar con este. Esto implica una mayor demanda de dinero, pero no más oferta, lo que lleva a que haya menos dinero en circulación. Por ende, lleva a que el dinero valga más, ante una menor cantidad de dinero ofertado que represente las mercancías existentes. Aumentando el dinero atesorado y reduciendo el real con la misma cantidad de mercancías.

Es por ello por lo que, en los intercambios, al ofertar y demandar dinero por igual, no afectan a la oferta y demanda de dinero, mientras que el atesoramiento, donde se demanda dinero, pero no se oferta, implica un aumento de la demanda con respecto a la oferta y demanda.

Por ende, cuando se desatesora dinero, es decir, cuando se gasta dinero previamente ahorrado, es debido a que se gasta más dinero en las compras ofertando dinero, que el que se recibe con las ventas al demandar dinero, y por ende, aumenta la cantidad de dinero disponible al aumentar la oferta de este.

Además, si se valora menos el dinero, la población preferirá tener mercancías que dinero, reduciendo la oferta real de mercancías atesorando estas en mayor proporción que

ofrecerlas por dinero.

Es decir, se aumenta la oferta de dinero, y se reduce la oferta de mercancías, teniendo menos poder de compra el propio dinero.

Este fenómeno donde se demanda más dinero que el que se oferta, al ahorrarlo, lo llamamos aumento de la demanda neta de dinero.

Mientras que el fenómeno donde se oferta más dinero que el que se demanda, al gastar el ahorro atesorado, gastando más de lo que se gana con las ventas usando ahorro para ello, lo llamamos aumento de la oferta neta.

El proceso en el que el dinero vale cada vez menos en el tiempo, comprando menos mercancías por cada moneda, lo llamamos inflación, en cambio el proceso donde el dinero vale cada vez más, comprando más mercancías por moneda, lo llamamos deflación.

Desde esta perspectiva, la oferta y demanda de dinero según cuánto se valora este, afecta a su valor al esto determinar cuánto dinero se oferta y demanda (intercambio), o sólo demanda (atesoramiento), y por ende cuánto dinero real o dinero atesorado hay con respecto a la cantidad de mercancías intercambiadas y el poder de compra de cada moneda ligado.

Oferta y demanda de mercancías

Si la sociedad demanda más mercancías al valorarlas más, ofrecerá más dinero por estas, gastando más dinero que antes,

por ende, esta sociedad tendrá que usar su dinero ahorrado para comprar. Si esta sociedad vende lo mismo que antes demanda el mismo dinero, pero si compra más mercancías, oferta más dinero, usando su ahorro para ello.

Por ende, habrá más dinero ofertado, que demandado, habiendo más dinero real. Es decir, aumenta la oferta de dinero al aumentar la demanda de mercancías, alterando la cantidad de dinero existente por mercancía y el valor del dinero.

Por ejemplo, si una sociedad pasa de gastar 100 monedas, en 1.000 mercancías, y pasa a valorar mucho más las mercancías, ofertarán dinero normalmente atesorado, pudiendo pasar, por ejemplo, de 100 monedas ofertadas por 1.000 mercancías, a 150 monedas ofertadas por 1.000 mercancías.

A su vez, debido a que la sociedad valora más sus mercancías, estará menos dispuesta a ofertar estas, prefiriendo atesorarlas, lo que, por ende, reduce la cantidad de mercancías disponibles con la misma cantidad de monedas, alterando la proporción de mercancías por monedas.

Por ejemplo, puede pasar de ofrecer 100 monedas por 1.000 mercancías, a ofertar tan solo 700 mercancías, ofreciendo 1 moneda por 7 mercancías en lugar de por 10.

Además, puede pasar ambas: de valorar más las mercancías puede reducirse la oferta de estas, desde 1.000 a 700, y además aumentar cuánto se está dispuesto a pagar por estas, pasando de 100 monedas, a 150. Resultando en que se ofrecen 150 monedas, por 700 mercancías.

En cambio, si la sociedad demanda menos mercancías, al valorarlas menos, necesitará comprar menos gastando menos dinero que antes, por ende, esta sociedad atesorará el dinero

que ya no gasta. Si esta sociedad vende lo mismo que antes demanda el mismo dinero, pero si compra menos, oferta menos, atesorando.

Por ejemplo, una sociedad que pasa de ofrecer 100 monedas por 1.000 mercancías, a tan solo 50 monedas por 1.000 mercancías, al valorar menos estas.

Además, en caso de valorar menos las mercancías, puede verse cómo se aumenta la oferta de estas, al verlas como menos valiosas por parte de los propietarios prefiriendo el dinero. Por ejemplo, una sociedad que pasa de ofrecer 100 monedas, por 1.000 mercancías, a 100 monedas, por 1.500 mercancías.

Y además puede pasar ambas: De valorar menos las mercancías, pasa a ofrecerse 50 monedas en lugar de 100, por 1.500 mercancías en lugar de 1.000.

La ley de la oferta y la demanda derivada de las valoraciones subjetivas afecta a la cantidad de mercancías reales, y a la cantidad de dinero real.

Conclusión

La ley de la oferta y la demanda es compatible con que el dinero fundamenta su valor en la cantidad de mercancías que representa, según la cantidad de dinero ofertado, y la cantidad de mercancías ofertadas en base al poder de compra de cada moneda: Ya que de cambiar la de oferta y demanda de dinero, cambiará la cantidad que se oferta, o se atesora, sucediendo lo mismo de cambiar la oferta y demanda de mercancías. Es por ello por lo que el valor del dinero surge de la cantidad de mercancías que representa cada moneda, lo cual se basa en la

cantidad de monedas y mercancías ofertadas con respecto al total.

Desde esta perspectiva, a la hora de conocer cuánto vale el dinero, se debe tener en cuenta tanto la oferta real de dinero, como la oferta real de mercancías, para conocer la cantidad de mercancías y monedas que se intercambian, para conocer la proporción real de mercancías por cada moneda en los intercambios, conocer cuántas mercancías representa en promedio cada moneda, y por ende cuánto puede comprarse con cada moneda en promedio y el valor de estas.

16.1.2.4 Incentivo comercial

Cuando una sociedad tiene un aumento de incentivos a comerciar e intercambiar, esta tendrá un aumento de los intercambios; el aumento de los incentivos para intercambiar llevará a que parte del dinero atesorado, se use para intercambiar, por la gran rentabilidad de ello.

En este sentido, cambiar los incentivos que llevan a que determinada cantidad de dinero se intercambie, y determinada se ahorre, llevará a cambiar la proporción de dinero usado para atesorar, o para intercambiar.

Por ejemplo: Si una sociedad tiene 100 monedas reales, y 100 atesoradas, si ve como aumenta mucho el interés de la población en comercial con su dinero, en lugar de atesorarlo, por una mayor rentabilidad comercial y de intercambio, la sociedad verá que parte del dinero atesorado se usará para intercambiar, al ser más rentable que atesorar. Por ende, puede pasar de 100 monedas reales, y 100 atesoradas, a que 50 de las

monedas atesoradas se intercambien por el mayor interés en ello en lugar de en atesorarlo, llevando a que haya 150 monedas reales usadas, y 50 atesoradas.

Este fenómeno también pasa en el lado opuesto, de haber menos interés en comerciar, hay menos intercambios, por ende, la proporción de dinero usado para intercambiar, y para atesorar, se inclina más hacia el atesoramiento, pasando, por ejemplo, de 100 monedas reales y 100 atesoradas, a 50 reales, y 150 atesoradas. Esta reducción de la oferta real con misma cantidad de mercancías, lleva a que cada moneda representa más mercancías, siendo más valioso el dinero habiendo deflación.

En última instancia ambos procesos se basan en una causa derivada de un cambio en el incentivo comercial, de intercambio, que lleva a cambiar la proporción de dinero real y atesorado, que cambia la cantidad total de dinero real, cambiando los precios al cambiar la proporción de dinero real-mercancía real.

Esto mismo también sucede con las mercancías: De crecer el interés comercial en estas, puede ver como mercancías atesoradas pasa a intercambiarse, aumentando la oferta de mercancías al convertir mercancías atesoradas, en ofertadas.

16.1.2.5 Velocidad

Velocidad del dinero

La velocidad del dinero mide cuántos intercambios hay en una sociedad: Una sociedad con mucha velocidad de dinero,

implica que este cambia muchas veces de manos al haber muchos intercambios; por ejemplo, que 10.000 monedas en una sociedad, a lo largo de un día, se intercambien 10.000 veces, intercambiándose de media 10 veces vez cada una.

En cambio, en una sociedad donde el dinero cambia poco de manos, donde hay pocos intercambios, y donde el dinero pasa mucho tiempo en cada propietario antes de eventualmente intercambiarse, tiene poca velocidad de dinero: Por ejemplo, una sociedad que tiene 1000 monedas, y a lo largo de un día apenas se intercambia 100 veces, al solo intercambiarse 100 monedas a lo largo de todo el día en todos los intercambios hechos.

Desde este principio, una sociedad con mucha velocidad del dinero, con muchos intercambios, ligado a altos incentivos comerciales, fomentará usar el dinero en intercambiar en lugar de en atesorar, por ende, de aumentar los incentivos comerciales y la velocidad del dinero, aumentará la oferta de dinero real con respecto al total, y por ende, ante una mayor oferta de dinero, con misma cantidad de mercancías, el dinero tendrá menos valor, al representar las mismas mercancías en más cantidad de monedas.

En cambio, una economía con poca velocidad de dinero, donde se intercambia poco, fomenta poco que el dinero se use para intercambiar y comerciar, usando gran cantidad de dinero en atesorar en lugar de en intercambiar, y por ende ofertando menos dinero real con respecto al total. En esta situación, al haber menos monedas reales, y misma cantidad de mercancías, cada moneda representa más mercancías, ergo cada moneda

compra más mercancías, resultando en mercancías más baratas en dicha moneda.

Desde esta perspectiva, la aceleración del dinero puede aumentar la oferta real de dinero al convertir atesoramiento, en dinero ofertado, causando inflación. O puede reducir la oferta real de dinero, al convertir dinero real intercambiado, en atesoramiento, causando deflación.

Este fenómeno es ciertamente empírico, es observable cuando de haber crisis económicas, y caer la velocidad del dinero, al caer los intercambios, la población tiende a ahorrar por el temor durante la crisis, lo que lleva a reducir la oferta real de dinero, encareciendo este, y causando deflación: por ejemplo, tras el crac bursátil de 1929, o la crisis inmobiliaria de 2008.

Además, la velocidad del dinero es clave en la formación de precios, ya que, de haber distinta velocidad de mercancías, y de monedas, se altera la cantidad de intercambios de cada uno a misma cantidad ofertada.
Por ejemplo, supongamos una sociedad con 100 monedas, y 100 mercancías. En esta sociedad, las 100 monedas tienen 2 de velocidad, es decir, cada moneda se intercambia de media 2 veces; esto significa, que, en total, las 100 monedas se habrán intercambiado 200 veces, 2 veces cada una de las 100.
Supongamos que en esa sociedad las 100 mercancías tienen 1 de velocidad, eso significa que las 100 mercancías, se habrán intercambiado 100 veces, 1 vez cada una.
En este sentido, los intercambios totales, serán de 200 intercambios de moneda, y 100 intercambios de mercancía.

Como expliqué previamente, la totalidad de intercambios de moneda y de mercancía se intercambian entre sí, por ende, al intercambiar los 200 intercambios de moneda y los 100 intercambios de mercancía, resultará que, por cada intercambio de mercancía, habrá 2 intercambios de moneda. Esto implica, que, por ende, al intercambiar 1 mercancía por 2 monedas, cada mercancía valdrá 2 monedas. Es decir, pese a haber la misma cantidad de mercancías que de monedas, el precio se ve alterado por la alta velocidad de la moneda, que implica mas intercambios de moneda total, alterando la proporción de monedas y mercancías intercambiadas.
En este sentido, la oferta y demanda de dinero y mercancías, no solo considera la cantidad, sino también la velocidad.

Velocidad de mercancías

Este fenómeno, nunca tenido en cuenta en el análisis monetario, y derivado de una invención propia, se centra en como la velocidad de mercancías también varía en una sociedad, ligado a los incentivos para atesorarla, o intercambiarla.
Por ejemplo: Una sociedad podría tener 100 mercancías, intercambiadas por 100 monedas, pero que de media cada mercancía se intercambie 5 veces. Por ejemplo, un sombrero creado en una fábrica china, vendido a un distribuidor chino, que es vendido a un mayorista chino en Europa, que es vendido a un minorista europeo, que es vendido a un consumidor Europeo, y que es revendido eventualmente a otro consumidor. Esta mercancía habría tenido 5 de velocidad de mercancía, al tener 5 intercambios la misma mercancía.

Dependiendo de los incentivos comerciales, la velocidad del dinero puede verse alterada, fomentando más intercambios por mercancía; en tiempos antiguos las mercancías solían tener 1 o 2 intercambios al haber un comercio reducido ligado a escaso incentivo comercial, el fabricante de sombreros generalmente era el que vendía sus sombreros al consumidor directamente, haciendo los sombreros a mano artesanalmente, y vendiéndolo en otro momento del día. Con el aumento de la especialización del trabajo, del desarrollo de fábricas, del comercio global… las mercancías cada vez tienden a una mayor velocidad.
Una sociedad con escasa velocidad de la mercancía, derivado de pocos intercambios y pocos incentivos comerciales, fomentará atesorar mercancías, y usar pocos estas, en cambio, un sociedad con muchos incentivos comerciales, fomentará no solo una mayor velocidad del dinero, sino también una mayor velocidad de la mercancía en los procesos de producción-intercambio.

Es decir, en la cantidad de intercambios de monedas, y de mercancías, no solo se debe tener en cuenta la cantidad ofertada de ambas, sino también la velocidad, de ambas.

16.1.2.5.2 Ecuación cuantitativa del dinero

Desde este fenómeno múltiples escuelas económicas asocian la velocidad del dinero con la inflación o la deflación, de aumentar o reducir esta. Como forma de explicar este fenómeno surge, la ecuación cuantitativa del dinero:

$$MV=PQ$$

Donde:

M = cantidad de dinero en circulación (masa monetaria)
V = velocidad del dinero (número de veces que una moneda es gastada en un período en promedio)
P = nivel general de precios de los bienes y servicios (mercancías existentes)
Q = cantidad de bienes y servicios producidos (mercancías existentes)
MV=PQ

Es decir, la masa monetaria, multiplicado por la velocidad del dinero, es igual a la cantidad de mercancías de una sociedad, multiplicado por sus precios.

Es sencillo, el precio de las mercancías (P) depende de la cantidad de dinero existente, la velocidad de este, y la cantidad de mercancías. A cuanto mayor cantidad de dinero y velocidad de este, mayores precios, a cuanta más cantidad de mercancía, menores precios.

Desde esta ecuación, si hay 100 monedas, y 2 de velocidad del dinero, para 100 mercancías, significa que 100 (monedas) x 2 (de velocidad) = 100 (mercancías) x ? (precios)

Dónde (?) Necesariamente es 2 para que 100 x 2 sea igual que 100 x ?.

Es decir, el precio promedio de la mercancía será 2 (monedas). (x=símbolo de multiplicación).

Este análisis es deducido del apartado anteriormente visto, donde todas las monedas intercambiadas, y todas las

mercancías intercambiadas, se intercambian entre sí, considerando como la velocidad del dinero altera la cantidad de intercambios con dinero realizados a misma cantidad de mercancías ofertadas.

Desde esta perspectiva, se deduce que el precio de las mercancías, depende no solo de la cantidad de dinero y de mercancías; sino de la cantidad de mercancías, de dinero, y de velocidad del dinero, para que la suma del valor de todos los intercambios de dinero, y la suma de intercambios de mercancías, sea lo mismo, derivando en que el valor de intercambios de dinero (MV) (cantidad de dinero x velocidad), debe ser equivalente a la cantidad de mercancías, y su precio por ende.

Esta ecuación es útil para correlacionar la velocidad del dinero, y los precios, donde con misma cantidad de monedas, y de mercancías, de subir la velocidad, sube el precio. Siendo una ecuación que explica el fenómeno empírico donde de aumenta la velocidad del dinero, este vale menos costando más caras las mercancías habiendo subidas de precios (inflación); y por el contrario de caer la velocidad del dinero, este vale más siendo más barata la mercancía habiendo deflación.

16.1.2.5.3 Velocidad de mercancía, límite, y Oferta Real Marginal (ORM)

Velocidad de mercancía

Crítica a la ecuación cuantitativa clásica

(1) Limitación estructural del modelo MV = PQ

La ecuación cuantitativa del dinero, en su formulación clásica MV=PQ establece que la multiplicación entre la masa monetaria en circulación (M) y su velocidad de rotación (V) es igual al valor total de los bienes y servicios intercambiados, representado por la cantidad física (Q) multiplicada por el precio promedio (P).

Esta ecuación ha sido durante décadas uno de los pilares de la teoría monetaria clásica y monetarista. Sin embargo, presenta un supuesto implícito erróneo: la velocidad de las mercancías se considera constante e igual a 1.

(2) Supuesto implícito: cada mercancía se intercambia solo una vez

En MV=PQ se asume que: Q representa la cantidad de mercancías producidas o disponibles, y cada una de ellas es vendida una única vez durante el período considerado.

Esto equivale a suponer que la velocidad de las mercancías, es decir, el número de veces que cada unidad física de mercancía se intercambia en un periodo es igual a 1.
Este supuesto simplifica los cálculos, pero no refleja la realidad de los mercados modernos, donde muchas mercancías cambian de manos múltiples veces antes de llegar al consumidor final.

Ejemplo realista: un sombrero globalizado

Imaginemos un sombrero producido en China:

1. Se vende del fabricante a un distribuidor chino (1ª transacción).
2. Se vende del distribuidor chino a un mayorista europeo (2ª).
3. Se vende del mayorista a un minorista local en Europa (3ª).
4. El minorista lo vende al consumidor final (4ª).
5. El consumidor decide revenderlo en una plataforma de segunda mano (5ª).
6. El nuevo dueño lo vuelve a revender (6ª).

En este ejemplo, una única mercancía ha sido intercambiada seis veces durante un mismo año. Es decir:

6Vq

Pero el modelo MV = PQ no capta esto, ya que en su lógica Q sólo se contabiliza una vez y se considera intercambiado una sola vez, o bien se consideran 6 mercancías distintas intercambiadas; ambas cuestiones son erróneas al ser la misma mercancía varias veces intercambiada, al igual que las monedas cuando son varias veces intercambiadas. Esto lleva a sobreestimar la velocidad del dinero y a atribuirle efectos inflacionarios que en realidad derivan de la rotación de mercancías.

(3) Consecuencia: necesidad de corregir el modelo

Este error conceptual requiere una reformulación de la ecuación cuantitativa, que incorpore la velocidad de las

mercancías como variable explícita.
La versión corregida sería:

$$P = \frac{M \cdot V}{Q \cdot Vq}$$

Donde:

- M es la masa monetaria efectiva,
- V es la velocidad del dinero (número medio de veces que se gasta cada unidad monetaria en un periodo),
- Q es la cantidad de mercancías existentes,
- Vq es la velocidad media de intercambio de las mercancías.

Esta reformulación generaliza el modelo clásico y permite explicar:

- Por qué aumentos de velocidad del dinero no siempre generan inflación (si aumenta también Vq
- Por qué precios aparentemente altos pueden ser compatibles con una masa monetaria limitada, si las mercancías rotan pocas veces.

Desde esta perspectiva la inflación no viene causada por un aumento de la velocidad de dinero en sí, sino por un aumento

de la velocidad del dinero con respecto a la velocidad de la mercancías, derivando en intercambiar más dinero por mercancías en la totalidad de intercambios.

-Supuestos límite

La ecuación cuantitativa clásica MV=PQ parece válida bajo ciertas condiciones estándar. No obstante, cuando se extrapola el modelo a situaciones límite, revela fallos estructurales graves que contradicen principios básicos de funcionamiento del mercado.

Uno de esos fallos aparece cuando se aumenta significativamente la velocidad del dinero V, manteniendo constantes:

- La cantidad de dinero M
- La cantidad de mercancías Q

(1) Resultado absurdo según MV = PQ

Si en el modelo se incrementa V de forma extrema, por ejemplo, pasando de V=2 a V=200, sin cambiar ni M ni Q, la ecuación predice que por ende el precio debe crecer hasta 200, en el caso de que M sea menor que 200, resultaría en precios superiores a cantidad de monedas existentes, algo imposible.

10(M) x 200 (V) = 200 (P) x 10 (Q)

Por tanto, el precio promedio de cada mercancía puede aumentar **indefinidamente**. En situaciones extremas, el precio medio puede llegar a ser:

P>MP > MP>M

Es decir, el precio de una sola unidad de mercancía sería mayor que todo el dinero existente en la economía.

(2) Contradicción práctica: imposibilidad material del intercambio

Este resultado es matemáticamente posible dentro del modelo, pero económicamente absurdo:

No puede venderse una mercancía a un precio superior al total de dinero existente, porque no existe forma material de ejecutar la transacción.

(3) Solución: límite natural del precio y mecanismos de ajuste

Ante el problema descrito anteriormente —es decir, que la ecuación cuantitativa clásica permite precios superiores a la masa monetaria existente—, la solución es establecer un límite natural y lógico al precio de las mercancías impuesto por la cantidad total de dinero disponible en la economía.

El precio máximo que pueden alcanzar las mercancías como consecuencia de un aumento en la velocidad del dinero es, como mucho, igual a la cantidad de dinero existente.

Este límite corresponde a una situación donde, en cada intercambio individual, se utilizan todas las monedas disponibles para comprar una única unidad de mercancía. A partir de ese punto, cualquier intento de seguir aumentando la velocidad del dinero sin modificar otros factores no puede traducirse en un aumento adicional de precios, porque

simplemente no hay más dinero físico para sostener intercambios a precios más altos.

(4) Mecanismos posibles de ajuste más allá del límite

Una vez alcanzado ese máximo, si se desea seguir aumentando la velocidad del dinero V, entonces el sistema debe ajustarse por otras dos vías,

No aumenta el precio:

Se puede permitir que cada mercancía se **intercambie más veces** por unidad de tiempo, es decir, que aumente la velocidad del dinero y proporcionalmente la de mercancías manteniendo el precio constante.
De esta manera, **el número de transacciones aumenta** a través de una **mayor rotación física de los bienes**, pero cada transacción sigue pudiendo realizarse **con el dinero existente**, sin requerir precios más altos

Otra posibilidad es que aumente la cantidad total de mercancías (Q) de manera proporcional al aumento de velocidad de dinero, compensando de igual manera el aumento de precios por más velocidad, con la reducción de precios por aumento de la cantidad de mercancías ofertadas.

Puede darse ambas en cierto grado, es decir, que aumente la velocidad de la mercancía y la oferta de mercancías, y entre ambas, se compense el aumento de velocidad.

Aumento del precio

La otra opción para aumentar la velocidad en situación límite es aumentar la oferta de dinero (M) para que se puedan

relacionar las transacciones, esto puede hacer de forma corriente aumentando la cantidad de monedas, o usando sustitutivos de moneda, que se comportan como moneda en el intercambio, por ejemplo, un pagaré, prestamos, o mercancías que se usen en los intercambios en forma de trueque. Todos estos casos en la práctica implican un aumento de la moneda, ya que como sustitutivos de la función de la moneda se les considera como tal.

(5) Conclusión: un sistema con restricciones lógicas

El aumento de la velocidad afecta tanto al dinero como a la mercancía, y a su vez esto se enfrenta a límites donde se deja de poder aumentar la velocidad del dinero simplemente aumentando el precio, debiendo a partir del límite aumentar otro factor de la ecuación.

-Velocidad y oferta de dinero-mercancías

El comercio, los intercambios, se dan por ser considerados beneficioso para las partes que voluntariamente comercian; cuando aumenta la velocidad del dinero, por ofertar más el mismo dinero, esta ligado a un mayor comercio de dinero, ligado a un mayor incentivo comercial, ya sea porque se percibe que el dinero pierde valor, prefiriendo intercambiarlo que atesorarlo, o porque perciben el comercio como más beneficioso que antes al poder comprar cosas mejores, pasando a comercial con el dinero atesorado. Ambas cuestiones tienen en común que el aumento de velocidad de dinero a misma cantidad de dinero proviene por un mayor comercio de dinero, por un mayor incentivo comercial.

El aumento de la velocidad de dinero está ligado a un cambio de incentivos en el uso del dinero, donde la población pasa a preferir intercambiar más con este. Esto implica que aumenta la proporción de dinero usado para comercial con respecto el usado para atesorar, lo que implica aumentar la oferta real de dinero con respecto a la total, aumentado la cantidad de dinero en sí.

Esto significa que un aumento de la velocidad, tanto del dinero, como de mercancías, tiende a implicar, además, un aumento de la propia oferta de dinero real, y de mercancías reales, a parte de su influencia en la propia formación de precios, al convertir dinero atesorado en comerciado.

Ahora bien, el aumento de la velocidad no afecta al aumento de la oferta igual en todas las situaciones.

(1) Relatividad del impacto de la velocidad monetaria:

Es importante destacar que el impacto de la velocidad del dinero sobre los precios no depende solo de su valor absoluto, sino de su relación con el nivel de atesoramiento existente.

Una economía puede tener una velocidad de circulación baja y, al mismo tiempo, muy poco dinero atesorado —por ejemplo, en economías de subsistencia donde el intercambio monetario es mínimo, pero también lo es la acumulación de efectivo—. En tales casos, incluso un aumento notable de la velocidad no generará inflación, ya que no existe un volumen significativo de dinero adicional que movilizar hacia el mercado.

Por el contrario, puede existir una sociedad con una alta

velocidad media, pero que mantenga grandes reservas de dinero atesorado —como ocurre en contextos de elevada desigualdad, incertidumbre o preferencias culturales por el ahorro—. En estas circunstancias, un aumento adicional en la velocidad puede tener un efecto inflacionario significativo, ya que activa una porción relevante de dinero previamente inactivo.

Por tanto, el efecto inflacionario marginal de la velocidad por ofertar dinero debe analizarse en función del volumen de dinero susceptible de ser movilizado.

(2) Factores inesperados

Si bien el aumento de la velocidad del dinero fomenta el desatesoramiento por mayores interés de comercio con el dinero, esto se hace de forma variable dependiendo del contexto económico. Por ejemplo, una sociedad podría ver como aumenta la velocidad del dinero levemente, pero ofertar mucho de su dinero atesorado, debido a una reducción de la percepción de valor del dinero; esto suele darse en países con hiperinflación, donde la pérdida de valor del dinero lleva a que, con un simple aumento de la velocidad del dinero, o incluso una reducción de la velocidad, lleva a desatesorar casi todo el dinero para no perder su valor en el futuro. En cambio, otras situaciones pueden ver como aumenta la velocidad del dinero, pero esto se ve compensado con un incentivo a atesorar el dinero, al valorar más este; por ejemplo, una situación donde se reduce la cantidad de dinero, o aumenta la cantidad de mercancías, habiendo más valorización e interés en atesorar

por valorar más el dinero y en comerciar por más velocidad del dinero compensándose entre sí.
Es decir, si bien la velocidad incentiva la oferta de dinero, haciendo que en caso de velocidad infinita, tienda a haber un incentivo comercial infinito, que lleve a usar todo el atesoramiento en un comercio percibido como infinitamente beneficioso, esto es un factor junto a otros que fomentan el atesoramiento, o el desatesoramiento.

(3) Conclusión

Con lo que, a la hora de analizar la velocidad del dinero, no sólo se debe analizar como afecta directamente a el valor de este, sino también su efecto como herramienta de desatesoramiento entre otras cuestiones, entiendiendo los límites de la velocidad, ligado a que como máximo se puede usar todo el dinero existente, en cada intercambio, desde donde un aumento de la velocidad debe implicar un aumento de otro factor de la ecuación P=MV/QVq

16.1.2.5.3.2 Explicación matemática:

Este apartado está centrado en esquematizar matemáticamente este modelo de la velocidad del dinero y su valor, es un apartado centrado para economistas o gente especializada. No es necesario entenderlo si se ha entendido la parte anterior, esto es solo la representación matemática de lo recién expuesto.

Introducción:

La totalidad de intercambios de mercancía, y de dinero, se intercambian entre sí, debido a esto si en una sociedad hay 10 mercancías 2 veces intercambiadas de media cada una, y 10 monedas 10 veces intercambiadas de media, habrá habido 10 mercancías 2 veces intercambiadas cada una, o 20 intercambios de mercancías, por 10 monedas 10 veces intercambiadas cada una, o 100 intercambios de monedas; lo que resulta en que las 100 intercambios de moneda se intercambian por los 20 intercambios de mercancía, y que cada mercancía equivale a 5 monedas.

Es decir, los precios, el valor de cada mercancía, provendrá de la cantidad de mercancías y dinero intercambiados, su velocidad, y por ende la cantidad de dinero y mercancías existente:

$$P = \frac{M \cdot V}{Q \cdot Vq}$$

Ahora bien, no todo el dinero existente se intercambia, mucho dinero se encuentra atesorado, aislado del mercado, el cual se ve afectado por la velocidad en su propoción respecto al total. Sucediendo lo mismo con mercancías reales y totales.
Para comprender mejor la dinámica monetaria real, proponemos una reformulación que distingue entre:

- Masa monetaria total emitida (M_t), o Mt
- Dinero atesorado o inactivo (M_a), o Ma
- Oferta monetaria efectiva (M_e),o Me, es decir, el dinero

realmente ofertado a cambio de bienes.

Se define entonces:

$$Me = Mt - Ma$$

Sucediendo lo mismo con las mercancías, es decir:

-Mercancías totales (Qt)
-Mercancías atesoradas (Qa)
-Mercancías ofertadas (Qe)

Y, por ende, $Qe = Qt - Qa$

Ahora bien, los precios no pueden ser superiores a la cantidad de dinero existente, al ser imposible que se de cada transición de serlo, ergo requiere establecer un límite a la ecuación.

Aquí introducimos un elemento clave: la velocidad del dinero actúa como un mecanismo que reduce el atesoramiento, movilizando dinero previamente inactivo hacia el circuito económico. Es decir, la velocidad del dinero influye indirectamente sobre los precios al modificar la cantidad de dinero realmente ofertado.

$P \leq Mt$

¿Qué debe pasar si V sigue aumentando una vez llegado el límite de precios?

Una vez alcanzado este límite, para mantener el equilibrio sin inflación irrealizable, el sistema debe compensar el aumento de

velocidad del dinero incrementando al menos uno de los siguientes factores:

1. Aumentar la masa monetaria efectiva Me(menos atesoramiento o más emisión), para poder hacer las transacciones
2. Aumentar la cantidad de mercancías ofertadas Qe proporcionalmente al aumento de velocidad del dinero, para compensar el aumento de precio por más velocidad, con reduciones de precio por más mercancías, manteniendo precios iguales o inferiores a Mt
3. Aumentar la velocidad de circulación de las mercancías para compensar de igual manera los precios por debajo de Mt

$$\text{Si } P(V) = M_t \Rightarrow \left(\frac{dM_e}{dV} > 0\right) \text{ or } \left(\frac{dQ_e}{dV} > 0\right) \text{ or } \left(\frac{dV_q}{dV} > 0\right)$$

Además la velocidad del dinero no afecta sólo mediante el aumento de intercambios con moneda, sino también mediante el impacto en el atesoramiento.

Hipótesis del modelo

La hipótesis central es que una mayor velocidad del dinero

reduce el atesoramiento. Formalmente:

- M_e = M_t - M_a(V), donde M_t es la masa monetaria total y M_a(V) es el dinero atesorado, función de la velocidad.

- La derivada del atesoramiento con respecto a la velocidad es negativa: dM_a/dV < 0.

- Esta relación es decreciente: la segunda derivada de M_e respecto a V es negativa, indicando un efecto marginal decreciente de V sobre M_e.

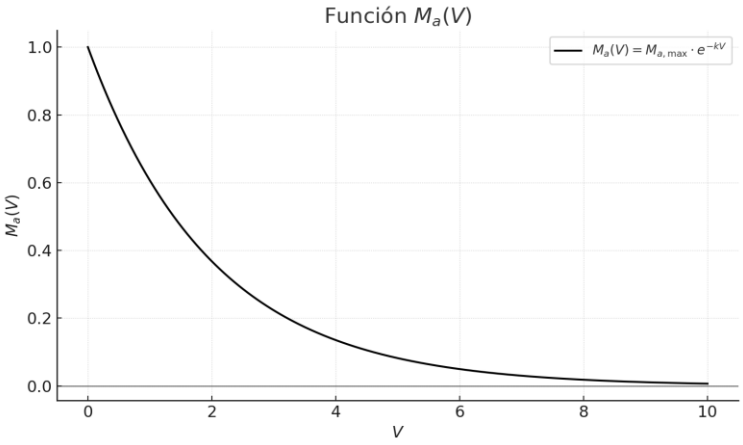
Ecuaciones del modelo

Ecuación 1: Dinero efectivo en circulación:

$$M_e = M_t - M_a$$

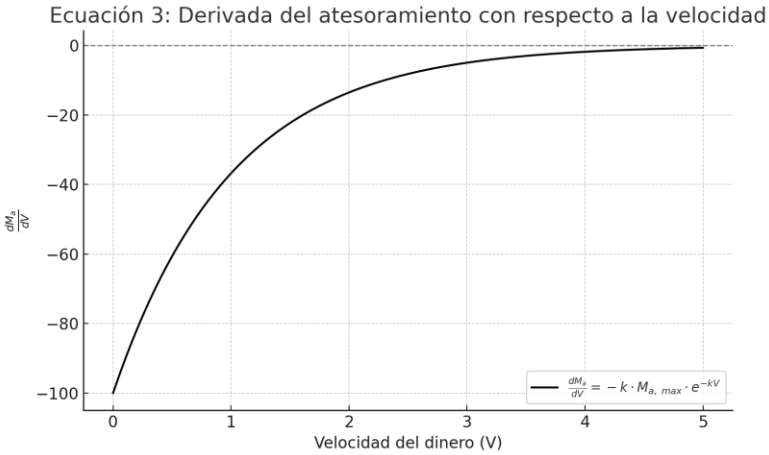
Ecuación 2: Dinero atesorado como función de la velocidad:

$$M_a(V) = M_{a,max} \cdot e^{-kV}$$



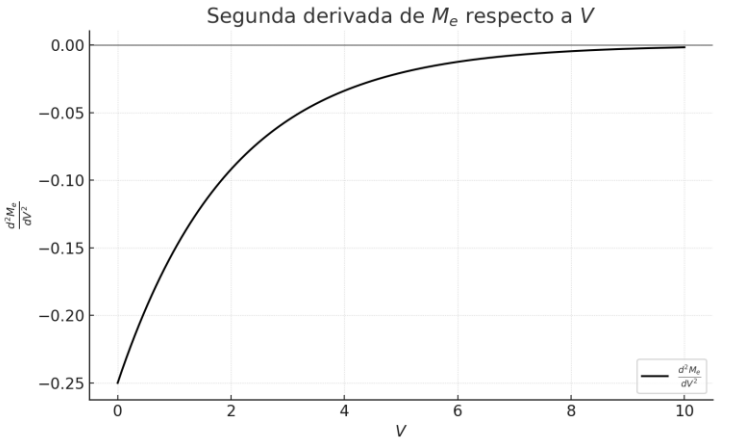
Ecuación 3: Derivada del atesoramiento con respecto a la velocidad:

$$dM_a/dV = -k \cdot M_{a,max} \cdot e^{-kV} < 0$$



Ecuación 4: Segunda derivada del dinero efectivo con respecto a la velocidad:

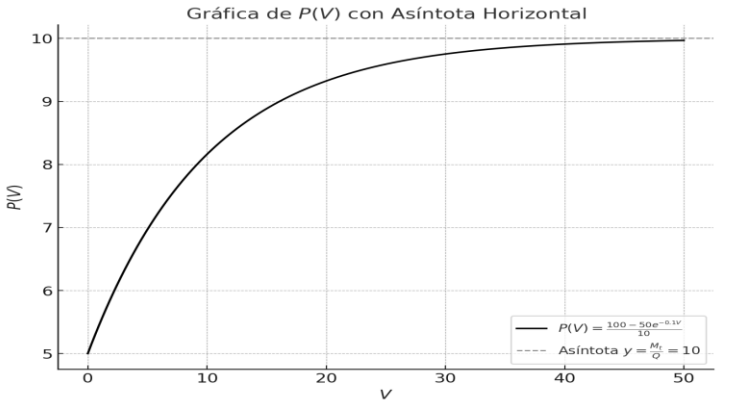
$$d^2M_e/dV^2 = -d^2M_a/dV^2 = -k^2 \cdot M_{a,max} \cdot e^{-kV} <$$



0

Ecuación 5: Formación de precios como función de la velocidad:

$$P(V) = M_e(V) / Q = (M_t - M_\{a,max\} \cdot e\^\{-kV\}) / Q$$



Ahora bien, esto se hace de manera que se la velocidad se ve afectada por otros factores inciertos, que llevan a que esta tendencia se vea alterada en el corto plazo por ello, la ecuación

considerando esto resulta ser:

Me(V)=Mt−Ma,max·e−kV·ϕ(V) donde ϕ(V) es el elemento sobrereación, o falta de reación, del mercado con respecto a los cambios en la velocidad esperable por otros factores.

$$M_e(V) = M_{t\text{nax.}} e^{\frac{-kV}{\Phi(V)}}$$

Implicaciones del modelo:

Esta formulación permite observar que:

- Cuando la velocidad es baja con respecto al ahorro existente, de aumentar la velocidad el desatesoramiento es alto, y el aumento de V genera un aumento importante en la masa real, y por tanto en los precios.

- Cuando la velocidad es alta atendiendo al ahorro existente, queda poco dinero atesorado que liberar, y el efecto inflacionario marginal de aumentar V por oferta disminuye.

- Cuando todo el dinero está ya en circulación, un aumento adicional en V no tiene efecto inflacionario alguno por ofertar nuevo dinero, pues no genera nueva oferta monetaria efectiva.

-Cuando todo el dinero está atesorado, un aumento adicional en

V aumenta drásticamente la oferta de dinero por mayor incentivo de intercambio usando ahorros para ello, aumentando muy drásticamente la cantidad de dinero real, y generando grandes subidas de precios.

Y a su vez pese a este patrón general hay factores exógenos que alteran esto de manera volátil, especialmente en el corto plazo.

Así, se concluye que la velocidad del dinero causa inflación por ofertar nuevo dinero en la medida en que moviliza dinero atesorado. Y una vez agotada esta fuente, la velocidad pierde su capacidad de influir en los precios por aumentar la oferta de dinero, cumpliendo de forma clara la ley de rendimientos decrecientes aplicada al desatesoramiento monetario.

Exactamente lo mismo sucede con las mercancías reales, y las totales. El aumento de la velocidad de mercancías implica un aumento del incentivo comercial con la mercancía en lugar de su atesoramiento, lo cual implica un aumento de la proporción de mercancías usadas para ofertar e intercambiar y las usadas para atesorar-guardar, derivando en más oferta real de mercancías, lo cual depende de igual manera que con el dinero, de la cantidad de mercancías atesoradas respecto al total, y de la velocidad existente, siguiendo el modelo matemático previamente explicado.

$$Q_e(V) = Q_t - Q_{a,max} \cdot e^{-hV \cdot \psi(V)}$$

Donde ψ(V) representa el factor exógeno de reacción del mercado

Ecuación maestra del dinero y la velocidad

Por ende, podemos crear una ecuación maestra que relacione la velocidad con el valor del dinero contando tanto la velocidad de la mercancía, como el desatesoramiento asociado a la velocidad con factores exógenos, como los límites de la velocidad del dinero:

$$P(V) = \frac{[M_t - M_{a,max} \cdot e^{-kV \cdot \phi(V)}] \cdot V}{[Q_t - Q_{a,max} \cdot e^{-hV \cdot \psi(V)}] \cdot V_q} \leq M_t$$

$$\Rightarrow \quad V \leq \frac{M_t \cdot Q_e(V) \cdot V_q}{M_e(V)}$$

$$\text{Si P(V) = M_t} \Rightarrow \left(\frac{dM_e}{dV} > 0\right) \text{ or } \left(\frac{dQ_e}{dV} > 0\right) \text{ or } \left(\frac{dV_q}{dV} > 0\right)$$

16.1.2.6 Mercancía promedio y precio

Si en una sociedad hay 1.000 monedas intercambiadas por 1.000 mercancías, el poder de compra de 1 moneda, es 1 mercancía. Habrá mercancías más caras que otras costando más de 1 moneda, y habrá mercancías más baratas que cuestan menos, pero en promedio, la moneda equivale a 1 mercancía, y por ende, las mercancías vendidas por 1 moneda son las mercancías promedio.

A su vez el precio de cada mercancía individualmente se determina comparativamente con la mercancía promedio, dependiendo de la oferta y la demanda de la mercancía, afectando a su precio, especialmente en mercancías de lujo poco elásticas, o por el coste de producción estable en mercancías muy elásticas, determinantes su precio comparativamente según el coste.

Desde esta perspectiva, el precio de las mercancías en general viene determinado por la cantidad de intercambios de dinero y mercancías, creando un coste de mercancía promedio, del cual habrá mercancías más caras, o más baratas, según el determinante del precio de cada mercancía, en base a la demanda, o al coste de producción, o ambas según la elasticidad de oferta.

Por ejemplo, si una sociedad tiene 1.000 mercancías, y 1.000 monedas, la mercancía promedio costará 1 moneda, y a su vez puede haber otra mercancía más cara que cueste 10 monedas, ya sea este costoso precio determinado por valoraciones subjetivas ligadas a la oferta y la demanda, o por

el elevado coste de producción estable. En caso de pasar de haber 1.000 monedas, y 1.000 mercancías a 10.000 monedas y 1.000 mercancías, el coste de la mercancía promedio pasará de 1 moneda, a 10 monedas, y a su vez el coste de la mercancía 10 veces más cara que la promedio, pasará de 10, a 100.

Desde esta perspectiva, los precios de las mercancías en su conjunto se determinan por varios factores, entre los que se incluye valoraciones subjetivas, coste de producción, cantidad de ahorros existentes atesorados… de manera variable en cada mercancía. Dependiendo de los precios que haya, habrá determinada cantidad de intercambios a esos precios, intercambiando determinada cantidad de dinero, por determinada cantidad de mercancías; siendo el valor del propio dinero la cantidad de mercancías promedio compradas con este, basado en la cantidad de mercancías y dinero intercambiado. Y resultando los distintos precios entre mercancías a determinado precio de la mercancía promedio, de las valoraciones subjetivas y/o coste de producción de estas comparativamente.

16.1.3 Oferta de dinero y aumento de la producción

Cuando una sociedad crea más dinero, con la misma cantidad de mercancías, el valor del dinero creado proviene de quitar valor a las monedas existentes:

Si en una sociedad hay 100 monedas, y 100 mercancías, y se crean 100 monedas extra, estas 100 monedas creadas tendrán valor, representando el 50% del valor total de las monedas

reales (100 monedas creadas, de 200 reales). Esto significa que las monedas anteriores existentes pierden el 50% de su valor, dando este a las nuevas creadas.

Desde esta perspectiva si hay 100 monedas reales, y 100 atesoradas en una sociedad, y se crean 100 monedas, las cuales se ofertan, pasará de haber 100 monedas reales, a 200, con la misma cantidad de mercancías. Ergo, cada moneda vale la mitad, no solamente las monedas reales, sino todas. Por ende, pasará de haber 100 monedas reales y 100 atesoradas (50% de atesoramiento), a 200 monedas reales, y 100 atesoradas (33.3% de atesoramiento). Es decir, habrá aumentado la proporción de dinero usado para intercambios, la cantidad de dinero ofertado, y la demanda de mercancías al proporcionalmente usar más dinero para demandar mercancías con más dinero demandando mercancías en sí.

El aumento de la oferta de dinero real ya sea por desatesorar ahorros para comprar, o por impresión de dinero usado para comprar, lleva a aumentar la cantidad de dinero usado para comprar, y la proporción de dinero total usado en comprar, ya sea mercancías o medios de producción de mercancías.

El aumento de la oferta real de dinero usado para comprar (o invertir-producir) lleva a aumentar las compras y la demanda de mercancías, o factores de producción como mercancías.

Este aumento de la demanda lleva a que estas suban de precio por oferta y demanda de dinero, y a que se produzcan más mercancías, ante una mayor demanda.

Es decir: Aumenta la oferta de dinero y la proporción de

dinero usado para comprar sobre el total, aumenta la demanda de bienes, estos suben de precio, y se aumenta su producción ante una mayor demanda.

Como he explicado anteriormente, el aumento de la producción de mercancías lleva a que el coste de producir estas, y el precio ligado, suba, en mercancías poco elásticas, sea estable, en mercancías perfectamente elásticas, o baje, en mercancías pluscuamperfectamente elásticas.

16.1.3.2 Oferta de dinero según mercancía

Si el aumento de la oferta de dinero, y el aumento de la demanda de mercancías, se da en mercancías de lujo, es decir, aquellas cuya producción es inherentemente limitada al margen de los precios, el aumento de la oferta de dinero, y de la demanda de mercancías, no comandará un aumento de la producción, debido a la incapacidad de aumentar dicha producción, esto implica que el aumento de la demanda, solo comandará precios más altos, al haber por oferta y demanda, más dinero ofrecido para la misma cantidad de mercancías sin poder aumentar estas en cantidad.

Por ejemplo, si hay 1.000 monedas, y 1.000 mercancías de lujo intercambiando entre sí, en promedio, cada moneda comprará 1 mercancía de lujo. Si aumenta la demanda de mercancías de lujo, con más dinero ofrecido, y pasa a haber 1.500 monedas ofrecidas, no se podrá aumentar la producción de mercancías, ergo, simplemente comandará un aumento en el precio de 1, a 1.5 monedas por mercancía (1.500 monedas, para las mismas 1.000 mercancías, comprando cada moneda en

promedio 1.5 mercancías). Es decir, el aumento de masa monetaria, y el aumento de la demanda de mercancías, se traduce enteramente como inflación (subidas de precio).

Hay mercancías inelásticas, donde el aumento de la demanda de mercancías puede traducirse en una mayor oferta y producción, al haber capacidad de aumentar la producción, pero donde se encarece el coste de producirlas por unidad. Por ejemplo, si hay 1.000 monedas, y 1.000 mercancías inelásticas, y pasa a haber 1.500 monedas demandando, el aumento de la demanda puede comandar un aumento de la oferta de mercancías, pero no tanto como el aumento de oferta de mercancías; siendo más cara la producción de cada unidad, aunque aumente la producción. Pasando, por ejemplo, de haber 1.000 monedas y 1.000 mercancías, valiendo 1 mercancía cada moneda, ha haber 1.500 monedas, y 1.200 mercancías.

Hay más producción, pero esta se encarece en coste y precio por unidad, subiendo los precios, por ende. En estas mercancías el aumento de la demanda ligado a una mayor oferta de dinero real se traduce parcialmente como aumentos de la producción, y parcialmente como inflación.

Hay algunas mercancías elásticamente perfectas, donde de aumentar la demanda, esto no comanda una subida de precios, subiendo la cantidad a producir según aumenta la demanda, con mismo coste, y no alterando la proporción de monedas-mercancías con mismos precios.

Por ejemplo: que haya 1.000 monedas, y 1.000 mercancías, y pase a haber 1.500 monedas demandando mercancías, donde el aumento de la demanda no encarece el

coste por su condición perfectamente elástica, produciendo 1.500 mercancías en lugar de 1.000; pasando de haber 1.000 monedas, y 1.000 mercancías, a 1.500 monedas, y 1.500 mercancías. Esto de mantener la condición de mercancía de elasticidad perfecta, donde no se encarece su coste aun aumentando la producción y perdiendo algo de elasticidad.

A su vez, hay mercancías pluscuam perfectamente elásticas, donde el aumento de la demanda, ligado a un aumento de la oferta de dinero, puede implicar un aumento de la oferta de manera sencilla, este aumento de la oferta por la condición pluscuamperfecta lleva a reducir el coste de producción por unidad producida.

Por ejemplo: Una sociedad intercambia 1.000 monedas, por 1.000 mercancías pluscuamperfectas. De haber un aumento de la demanda de 1.000 monedas, a 1.500, aumentará la oferta de mercancías fácilmente ante la mayor demanda, lo cual reducirá por economía de escala el coste por unidad producida, pasando de costar 1 moneda cada mercancía, a, por ejemplo, 0.5 monedas, en caso de una mejora de la eficiencia extrema.

En este caso, la cantidad de monedas intercambiadas pasará de 1.000, a 1.500, y la cantidad de mercancías intercambiadas, de 1.000, a 3.000 (1.500 monedas gastadas, costando 0.5 monedas la mercancía, o comprando 2 mercancías con cada moneda). Habiendo, por ende, más mercancías por moneda, y teniendo más poder de compra cada moneda, es decir, habiendo deflación.

Un ejemplo de esta última dinámica podría ser el coche eléctrico o la energía solar en china, el estado aumentó la oferta

monetaria para incentivar la producción en estos sectores aumentando la inversión, lo cual aumentó la producción con el aumento de la demanda e inversión más que el aumento de la oferta de dinero debido a ser mercancías pluscuamperfectamente elásticas.

Resultando más barata la mercancía, produciendo mucho más, con más dinero. Por ejemplo, en el sector pasa de haber 1000 monedas, y 1000 mercancías, a 1100 monedas, y 1200 mercancías, al producir más mercancías con las mismas monedas por ser más barato la producción por economía de escala.

16.1.3.3 Oferta de dinero y precios

Este aumento de la oferta de dinero, y de la demanda, puede causar inflación: en caso de que aumente la cantidad de masa monetaria, más que la producción de mercancías, al ofertar este dinero en mercancías inelásticas. O causar deflación: en caso de que aumente la oferta de mercancías más que la oferta de dinero, al usarse en su casi totalidad en mercancías pluscuamperfectamente elásticas, siendo mayor el aumento de la producción con costes menores, que el aumento de la masa monetaria.

Las mercancías pluscuamperfectas son una minoría, habiendo más inelásticas o de lujo que pluscuamperfectas en el general económico, es por ello que este gasto debe concentrarse en su totalidad en la mercancía pluscuamperfecta, para que no se difumine el gasto en el general de la economía, consumiendo muchas mercancías inelásticas que suben de precio, en lugar de

reducirse sin aumentar significativamente la demanda y la producción de mercancías pluscuamperfectas al haber gastado en otras mercancías.

Si se imprime dinero y este se inyecta al general de la economía, la mayor parte de mercancías, que no pluscuam perfectamente elástica, se encarecen; mientras que las pluscuamperfectas al repartir el dinero en muchas cosas, recibirán poco dinero al darlo a otras, y por ende no crecerá mucho su demanda, su producción, y su productividad por economía de escala, asique apenas bajará su coste y precio al aumentar poco su demanda-producción; resultando en precios generales inelásticos más altos, y apenas un poco más bajos en mercancías pluscuamperfectas, resultando en precios generales más elevados al ser mayor el aumento de la oferta de dinero, que el aumento de la producción, al difuminarse la oferta de dinero en mercancías que apenas aumenta la producción aún con mayor demanda.

El aumento de la oferta de dinero, aunque se concentre en un sector pluscuamperfecto, eventualmente llega a toda la economía. Por ejemplo, los trabajadores del coche eléctrico pluscuamperfecto, al cobrar más con más eficiencia en la producción de aumentar el volumen de producción, demandarán más vivienda, comida, electricidad.

Esto lleva a que, si bien en un primer momento se concentra la demanda de mercancías con este dinero en un sector pluscuamperfecto, a largo plazo se distribuye en las mercancías intercambiadas en general.

Desde esta perspectiva, el aumento de la demanda de mercancías generales llevará a encarecer estas, al ser más inelásticas. Por ende, el aumento de la demanda de mercancías

pluscuamperfectas con más dinero ofertado reduce el coste y el precio de las mercancías pluscuamperfectas por economía de escala, y aumenta el precio y coste de mercancías generales inelásticas cuanto este dinero se usa en el general de la economía. Desde esta perspectiva, el aumento de la oferta de dinero causará deflación en el sector pluscuamperfecto, e inflación en otros sectores inelásticos.

Si la deflación en el sector pluscuamperfecto es mayor que la inflación de mercancías inelásticas, al concentrarse la oferta de dinero en este sector mejorando mucho su escalabilidad, habiendo más mercancías totales, que monedas totales, habrá deflación neta reduciendo los precios a nivel general, ya que las inelásticas se encarecen, y la pluscuamperfecta se abaratará más compensando.

Por ejemplo, si en una sociedad hay 1.000 mercancías, 100 de ellas pluscuamperfectas, y 1.000 monedas reales, usando 100 en las mercancías pluscuamperfectas, de imprimir 100 monedas, y usarlas para comprar-producir e invertir en el sector pluscuamperfecto, el aumento de la demanda de 100 monedas aumentará el volumen de producción, lo que reducirá el coste de cada unidad producida por economía de escala; es decir, pasaría de haber 100 mercancías pluscuamperfectas con demanda de 100 monedas, a por ejemplo, 250 mercancías pluscuamperfectas (150 mercancías más que antes) con oferta de 200 monedas (100 más que antes), teniendo este menor coste por mercancía

Desde esta perspectiva, en el general de la economía pasaría a haber 1150 mercancías, (150 más que antes), y 1.100 mercancías (100 más que antes). Resultando en más mercancías por monedas, y habiendo deflación general. En este

caso, algunas mercancías inelásticas se encarecerían, otras pluscuamperfectas se abaratarían, y en el general, habría más mercancías por moneda con deflación general.

La mercancía pluscuamperfectamente elástica debe mantenerse con esta condición para que aplique efectos deflacionarios. Debido a que las mercancías de aumentar la producción, eventualmente se vuelven cada vez más inelásticas, esto puede hacerse solo en la medida que la mayor inelasticidad por mayor producción no implique dejar de ser pluscuamperfectas. Esto implica, que la cantidad de aumentos de la producción por impresión de masa monetaria debe ser limitada a cuánto se puede invertir, aumentando la cantidad de producción, sin dejar de ser pluscuamperfectamente elástica. Normalmente debiendo ser en cantidades pequeñas con respecto a la economía general, para no aplicar ley de rendimientos decrecientes; debido a que, de aumentar mucho la producción, la mercancía se volvería cada vez más inelástica poco a poco, hasta dejar de ser pluscuamperfecta, para ser inelástica, implicando inflación y costes mayores de aumentar la producción.

Por ejemplo, imprimir el 0.1% de masa monetaria real para un sector pluscuamperfecto, habiendo más de un 0,1% de mercancías extra, al ser mayor el aumento de la oferta de mercancías en este sector que el de moneda, al ser más barata la mercancía por unidad, e implicando deflación general, al efectivamente, haber más mercancías nuevas, que monedas nuevas.

Este último supuesto es raro y requiere una política de financiación cuidadosa, ya que normalmente el aumento de la

oferta de dinero, y el aumento de la demanda de mercancías, tiende a difuminarse en muchos tipos de mercancías en lugar de concentrarse en la pluscuamperfecta, pero, en caso de concentrar el aumento de la demanda, ligado a una mayor oferta de dinero, en un sector concreto pluscuam perfectamente elástico, de mantenerse en esta condición pese a aumentar la producción, este mismo aumento llevará a reducir el coste por unidad producida cada vez más, pudiendo resultar en más mercancías producidas, que nueva oferta de dinero, y por ende, precios de la mercancía promedio menores (aunque se encarezcan algunos bienes de lujo, se compensa abaratando otros pluscuamperfectos, más que el encarecimiento de los de lujo). Requiriendo hacer la política de gasto no en sectores generales, sino en sectores concretos pluscuamperfectos.

Desde esta perspectiva, el aumento de la oferta de dinero, y de demanda de mercancías, tiende a causar inflación si la demanda de mercancías se centra en el general de la economía, tendiendo a ser el general de mercancías no pluscuamperfectas, y por ende mejorando poco la producción con subidas de precios. Mientras que, si se concentra en lo pluscuamperfecto, aunque posteriormente cuando se difumine en la economía cause inflación en las mercancías inelásticas, de concentrarse la oferta inicialmente en un sector pluscuamperfecto mejorará la productividad aumentando la producción de mercancías al ser más baratas, más que el aumento de moneda, habiendo más mercancías por cada moneda, y causando deflación general.

Es por ello que la impresión eventual de masa monetaria por parte del estado para incentivar la demanda, o el uso de capital

privado atesorado para invertir, debe centrarse en sectores altamente elásticos, para que, efectivamente aumenten la producción, y no solo precios como en mercancías de lujo, priorizando sectores pluscuamperfectos. No solo el capital estatal, sino tratando de hacer lo mismo con el privado.

Es decir, socialmente se debe priorizar la capitalización social en sectores altamente elásticos, para, efectivamente incentivar la producción, el consumo, los ciclos económicos retroalimentados por consumo, y acelerar la economía general; ya sea mediante financiación estatal o catalizando ahorros privados atesorados hacia estos sectores productivos.

Conclusión

El valor del dinero depende únicamente de la cantidad de dinero ofertado con respecto a la cantidad de mercancías ofertadas en un momento concreto, si con el tiempo cambia la cantidad de dinero, o la cantidad de mercancías, cambia la proporción de monedas por mercancía, cambiando los precios y el valor del propio dinero.

Si se aumenta la oferta de dinero, ya sea porque se oferta dinero atesorado, o porque se crea más, esto aumentará la oferta de moneda, aumentando la cantidad de demanda de mercancías al haber más dinero para producir-invertir, al transformar atesoramiento, en consumo-producción.

Esto llevará a que el aumento de la demanda de mercancías aumente la oferta o los precios, en distinto grado, según cuán elástica sea la mercancía demandada; causando que se oferte más dinero, que nuevas mercancías, de ser inelástica,

habiendo inflación. Causando que aumente la cantidad de dinero y proporcionalmente la cantidad de mercancías ofrecidas, por ser perfectamente elástico en oferta, habiendo el mismo valor del dinero. O aumentando la oferta de mercancías por la mayor demanda más que el aumento de oferta de dinero, habiendo más mercancía por dinero, y causando deflación.

Debiendo priorizar a nivel social que la oferta de dinero, estatal o privado, se ligue a sectores altamente elásticos para aumentar la producción, y no única o principalmente los precios.

16.2 Práctica monetaria

Para entender mi teoría de la política monetaria, se deben entender las dinámicas productivas ligadas al consumo y a la producción, debiendo recordar la explicación de los ciclos retroalimentados anteriores ligados al consumo.

Estos ciclos en situaciones normales se aceleran a un ritmo estándar, acorde a la rentabilidad del trabajo y los avances tecnológicos derivados en eficiencia productiva, abaratando costes y aumentando el poder adquisitivo, pero estos ciclos se pueden acelerar.

Si el consumo es incentivado artificialmente, aumentando este a costa del ahorro, las personas dejarán de ahorrar para consumir, acelerando la economía.

A su vez, se puede hacer que las personas se endeuden para que consuman, acelerando más los ciclos, y para que inviertan, con el objetivo de aumentar la producción y de hacer sustentables las deudas, pagando éstas y los intereses con los retornos generados de la inversión.

Esto lleva a una gran aceleración del ciclo consumo-producción. Ahora bien, esto no es tan bonito, ya que dependen de subidas perpetuas del valor de las inversiones, bursátiles o de cualquier tipo, para sustentar el pago de los intereses de la deuda creciente que sustenta el consumo que sustenta la aceleración económica.

Para conseguir este incentivo del consumo y la producción, a costa del ahorro y con aumento de deuda, basándonos en política monetaria, se debe conseguir una tasa de inflación.

La inflación es el proceso monetario donde el dinero pierde valor por el aumento de la masa monetaria, es decir, la cantidad de dinero existente, que lleva a un aumento de la oferta de este, o por una caída de la demanda, derivada de una pérdida de interés en la moneda.

La teoría actual más expandida de la política monetaria es que el objetivo a alcanzar es una inflación moderada, controlada, ya que al valorar el dinero cada vez menos, se incentiva gastarlo, tanto en inversión como en consumo, en detrimento del ahorro, sin los riesgos inmediatos de la inflación descontrolada (pérdida de confianza en la moneda, incapacidad de ahorrar en esta moneda, falta de predictibilidad empresarial de los costes ligados a una moneda volátil, inseguridad económica general…).

Cuando se crea masa monetaria más allá de lo necesario, lo que se hace es quitarle valor a lo existente al dividir el valor de las cosas en una masa monetaria mayor, es decir, si tengo cien

gramos de oro y cien euros, e imprimo diez euros, habrá ciento diez euros, pero en el corto plazo hasta que esos diez euros se pongan en circulación activa en el mercado, no generarán inflación, haciendo que el oro siga valiendo un euro, pero habiendo un nuevo propietario de los diez euros con capacidad de compra, haciendo que este pase a tener ahora un porcentaje del valor total del mercado, quitándole poder adquisitivo a los otros propietarios para dárselo al nuevo propietario, en este caso, quitarle poder adquisitivo al ahorro para destinarlo a gasto estatal o a préstamos a bancos desde el estado, que a su vez prestan a la población, incentivando con esto el consumo y la inversión mediante deuda.

Los estados, para desarrollar inflación, desarrollan una política de bajos tipos de interés, es decir, les prestan dinero a los bancos con pocos intereses, para incentivar que el banco se endeude con el estado por el crédito barato; el banco con el dinero creado prestado, a su vez, vuelve a prestar este crédito barato a la población para obtener beneficios, también con pocos intereses, llevando a un crédito excesivamente barato con respecto a la rentabilidad real.

Las clases medias usarán este crédito barato para consumir o para invertir, acelerando el ciclo.

El problema es que las inversiones surgidas del nuevo poder adquisitivo de los inversionistas estarán ligadas a un incentivo artificial como es la generación de nueva masa monetaria; esto hará que se pierda valor de los productos existentes y se dé este a la inversión. Esto dará como resultado una sobrerentabilidad de la inversión con respecto a la creación de valor real, haciendo que a la larga se invierta más de lo debido.

Si una persona tiene cien euros y los ahorra, con una inflación del 2 % anual, perderá el 2 % de su poder adquisitivo, pasando a valer noventa y ocho con respecto al año anterior, mientras que, si lo invierte, con que el valor de los activos invertidos caiga menos de un 2 % no representado en moneda, es decir, mantenga una pérdida de valor comparativo de menos del 2 %, ya implica un valor en moneda equivalente al año anterior o con unas pérdidas menores que la inflación. Le habrá generado pérdidas menores que ahorrar.

Esto significa que los activos en pérdidas son rentables pese a su rentabilidad negativa de base, terminando por generar un alto porcentaje de empresas zombis.

Las empresas zombis son aquellas que no son rentables y que generan pérdidas año a año, pero siguen existiendo por la constante financiación, por la sobre rentabilidad de la inversión y el crédito barato que les permite seguir subsistiendo año a año a costa de consumir el capital invertido y prestado, pero constantemente refinanciado con pérdidas menores que la moneda, parasitando la economía social.

Este problema es hoy en día especialmente preocupante por el aumento de estas empresas en las últimas décadas y por llevar décadas de esta inflación moderada constante.

El dinero pierde valor con el tiempo; esto incentiva el consumo más allá de la dinámica del ahorro y la necesidad. Si tienes cien euros y los gastas ahora, comprarás algo con un poder adquisitivo de cien. Si lo haces al año, cuando equivalga a noventa y ocho, podrás comprar algo con un valor de poder adquisitivo de noventa y ocho. Si esperas diez años, cada vez podrás comprar menos con el ahorro.

La inflación, además, incentiva el endeudamiento porque

cuando el dinero vale cada vez menos, si contraes una deuda de, por ejemplo, un 10 % del capital prestado a pagar a un año, si en ese año resulta haber un 10 % de inflación, se pagarán ciento diez euros, que equivaldrían a los cien del año anterior; es decir, el prestamista no ganaría poder adquisitivo, en caso de que no se ajuste el préstamo a la inflación, lo cual no siempre se da, pese al riesgo de prestar. Además de la propia sobre rentabilidad de la deuda asociada a los bajos intereses con lo que se consigue la propia inflación.

En esta situación, el estado presta dinero barato a los bancos en parte para financiar su propia deuda, el banco le presta dinero barato a la ciudadanía, que con este crédito barato en una situación inflacionaria que incentiva el gasto, compra de más con respecto al ahorro y la producción, e invierte para ganar dinero y pagar las deudas que cimentan tanto el consumo, como las inversiones. Esto tiene el problema de que la sustentabilidad de este modelo se basa en el perpetuo crecimiento de la deuda de estado a bancos, y de bancos a ciudadanía, para financiar el consumo de esta vía crédito, y como estas deudas se pagan con los beneficios derivados de las subidas en las inversiones, el modelo depende de subidas ilimitadas de las inversiones, para pagar las subidas ilimitadas de deuda, que financia todo el crecimiento, consumo, e inversiones.

Esto genera a la larga tendencias de sobreinversión y sobrecompra vía deuda, que tienden a incentivar problemas de burbujas económicas, donde el aceleramiento del ciclo se acelera cada vez más al depender cada vez más de beneficios en las inversiones para pagar los intereses de la cada vez mayor

deuda, llevando a un crecimiento desmedido del consumo, de la deuda y la inversión, con subidas exponenciales de los precios cuando el aumento de la producción se vuelve cada vez más inelástico.

Este modelo termina por colapsar, ya que eventualmente las subidas de precios para comprar inversiones son inasumibles para la escasa rentabilidad real al haber un precio del activo de inversión demasiado alto al haber tanta demanda de este. Además de la gran concentración de capital en la inversión con poca liquidez en el mercado real, es decir, habiendo pocos ahorros, imposibilitando añadir más capital a las inversiones al ya estar casi todo en estas. Terminando los inversores por no estar dispuestos a continuar, a seguir pagando cada vez más y más por las inversiones con cada vez menos ahorro, sin grandes mejoras en la productividad real; y frenando la aceleración o desacelerando el ciclo, donde las inversiones dejan de crecer, para empezar a caer, lo que lleva a la destrucción de la especulación de ganancias de las inversiones, y de hecho fomentando el pánico de inversión, que contribuye a desacelerar aún más, terminando por caer los precios de las inversiones a cuotas razonables o por debajo de las inversiones, iniciando un ciclo de desaceleración económica. Debido a que las inversiones no sólo no crecen no dando beneficios, sino que decrecen o colapsan, la ciudadanía no puede pagar sus deudas con el beneficio de la inversión, ergo, se dan impagos desde la ciudadanía a los bancos masivamente: Se dan desahucios, quiebras empresariales y personales, los bancos sin capacidad de recibir el dinero prestado, del que dependen para pagar sus propias deudas, colapsan y quiebran, el estado deja de recibir beneficios

derivado de prestar dinero, dificultando cuadrar las cuentas… Se desincentiva invertir, producir, consumir, se desacelera la economía de forma retroalimentada ante un menor consumo y una tendencia a atesorar ante la gran incertidumbre…

Esto, eventualmente, lleva a una revalorización de la moneda, al incentivar el ahorro en lugar de los intercambios, ya que el temor económico incentiva el ahorro en comparación con el escenario optimista inflacionario, creando un entorno pesimista que tiende a ralentizar más la economía, pero llevando a una revalorización de la moneda, acabando con la inflación, pudiendo generar deflación de rebote (proceso de aumento del valor de la moneda).

Este periodo económicamente lento deflacionario puede prolongarse durante años, o décadas, iniciando una desaceleración retroalimentada, donde cada vez se consume menos, se produce menos, se ahorra más, manteniendo la deflación hasta llegar a un punto de escasez de mercancías por la casi nula producción-consumo, las cuales tienden por ende a subir de precio por escasez, lo cual "arregla" la deflación al subir de precios las mercancías, incentivando por ende producirlas, el consumo por más trabajo… gradualmente catalizando los ahorros hacia la economía en una situación montería estable.

El problema es que antes de llegar a esta recuperación post deflación, se requiere llegar a una situación de escasez de mercancías ligadas a una pobreza extrema, lo cual puede implicar que la crisis se cronifique y agrave al extremo, de manera incluso irreversible, antes de iniciar la recuperación, la cual, a su vez, es susceptible de alterarse de cambiar el valor monetario por cualquier cuestión.

Debido a la necesidad de solventar la crisis y la deflación, sin llegar a un colapso económico total que cause escasez, surge la necesidad social de usar el estado para incentivar el consumo mediante el aumento del atesoramiento, es decir, cobrar impuestos, e incentivar el gasto desde el estado, permitiendo evitar el ciclo deflacionario desacelerante por consumo retroalimentado, e iniciar la recuperación antes de dicho colapso absoluto.

Eventualmente, el aumento del gasto estatal deja de financiar vía impuestos, especialmente de mantener la política de gasto incluso después de la crisis cuando ya se ha solventado esta, siendo ya innecesaria, y financiando principalmente con nueva deuda estatal y déficit al haber demasiado gasto para la necesidad. Generalmente solucionando la crisis con más deuda y con políticas de incentivo del gasto, incentivando el consumo de nuevo mediante más deuda estatal, financiada con crédito barato a bancos con bajos tipos de interés, y a ciudadanía... solucionando esta desaceleración, y volviendo a iniciar el ciclo de sobrecrecimiento por consumo e inversión vía deuda y tras ello burbuja económica; ligado a la inflación moderada a largo plazo, con bajos tipos de interés como forma de sobrerentabilizar la demanda de moneda y la deuda del estado al banco para financiar su propia deuda y gasto, causado por el déficit presupuestario de los estados por incapacidad de cuadrar las cuentas, gastando tanto como se recibe en impuestos, requiriendo endeudarse como estado para mantener el gasto, necesitando desviar dicha deuda estatal al banco, y este a la ciudadanía, y volviendo a crear burbujas en las inversiones para financiar la deuda social que financia la

aceleración y el consumo vía deuda, con los beneficios de las inversiones, volviendo a explotar, y volviendo a empezar.

Toda esa deuda acumulada debe eliminarse al terminar por generar problemas insostenibles que llevan a las crisis económicas. Desde hace décadas, económicamente, estos ciclos se repiten una y otra vez, y estos tienen su origen en dicha inflación, bajos tipos de interés y déficit presupuestario que, lenta, pero constantemente, va adulterando la economía hasta llevar a esos periodos de purga y de nuevo sobrecrecimiento, siendo síntomas menos visibles en el corto plazo y más ocultos en el medio-largo que la inflación grave, pero eventualmente graves también.

Toda la economía moderna desde hace décadas gira en torno a esa leve inflación perpetua de la que parten los sistemas de inversión productivos y económicos modernos. Y mientras así siga esa política de la masa monetaria, base de la economía, así seguirán los ciclos de sobre aceleración y desaceleración para purgar las ineficiencias de la sobreaceleración.

Aunque pareciese que este sistema es bueno al generar crecimiento, pese a las crisis temporales, lo cierto es que no compensa lo extra que creces en comparación con lo que caes en la crisis, siendo más rentable en el largo plazo no sobrecrecer tanto, pero luego no caer en un crecimiento más lento y constante.

Esto es fácil de comprobar, donde los países que mantienen monedas más estables han tendido a tener periodos de sobrecrecimiento y de crisis posteriores menores, y a su vez un crecimiento general a largo plazo mayor. Un buen ejemplo sería Suiza, pues desde hace décadas han llevado una política

de inflación prácticamente cero y tanto los periodos de burbujas como de explosiones de estas han sido mucho menos intensos que en otros países occidentales similares, manteniendo unas cuotas de crecimiento generales más elevadas.

Desde esta perspectiva, los "ciclos económicos del capitalismo" realmente no se fundamentaría, en el capitalismo en sí mismo, sino en una política monetaria dentro del capitalismo errónea, basada en la política de inflación y bajos tipos constante. Habiendo estados capitalistas que, con una política monetaria no inflacionaria, con tipos de interés correctos y no demasiado bajos, han conseguido estabilidad económica sin apenas verse afectado por estos ciclos económicos.

El objetivo de la política monetaria debe ser acabar con esa inflación leve, pero perpetua, con sus desencadenantes en ese sobrecrecimiento y esas crisis, para conseguir un sistema económico más estable, constante y a la larga rentable.

Las crisis derivadas de este modelo de política monetaria expansivas las llamaremos «crisis rápidas monetarias», ya que parten de sobreacelerar la economía a base de gastar el ahorro y aumentar la deuda para acelerar el consumo y ligada la producción, más allá de la realidad de la rentabilidad económica, dependiendo de una rentabilidad de la inversión infinita al alza con lo que pagar los intereses infinitos de la deuda de la que depende la aceleración.

La deflación es el proceso monetario inverso a la inflación,

donde el dinero vale cada vez más. En un contexto de deflación monetaria, la gente tiende a ahorrar su dinero en lugar de invertirlo o gastarlo. Las tasas de retorno de una inversión deben ser muy elevadas para compensar la deflación y ser rentables y, a su vez, la gente prefiere ahorrar a consumir.

Si hay un 2 % de deflación, el valor de la inversión debe generar un retorno de valor (no representado en moneda) mayor del 2 %, para que sea más rentable la inversión que ese ahorro deflacionario.

Las situaciones deflacionarias, además, tienden a desincentivar el endeudamiento. El dinero, al valer cada vez más, es menos rentable endeudarse a futuro, salvo que el crédito se ajuste a la inflación, que no siempre es así. Además, la etapa deflacionaria puede estar asociada a tipos de interés muy altos, con el objetivo de desalentar la demanda de nuevo dinero del banco al estado, encareciendo los créditos del banco a la ciudadanía.

Generalmente, los contextos deflacionarios se dan en tiempos de crisis, donde la gente tiene miedo de invertir o comprar por la crisis existente, buscando el ahorro de forma prudencial para conservar la estabilidad durante la crisis.

Este proceso incentiva la ralentización económica. Cada vez se consume menos por la menor rentabilidad del consumo en comparación al ahorro. Por ende, cada vez se produce menos. Así, se trabaja menos, se tiene menos poder adquisitivo… Dándose un ciclo retroalimentado.

El dinero aún valioso da para comprar menos cosas, generando problemas de subproducción derivado del subconsumo. Sí hemos visto que la inercia económica natural es la aceleración del ciclo de consumo-producción atendiendo a

las mejoras productivas, siendo la inflación algo que lleva a una sobreaceleración del ciclo; la deflación lleva a una ralentización de este, llegando eventualmente a una desaceleración y a una crisis derivada.

Pudiendo llevar a efectos rebote debido a las caídas de la producción de no mantenerse la política deflacionaria artificialmente, que lleven eventualmente a una revalorización de la mercancía ante su escasez, perdiendo valor la moneda, acabando con la deflación e incluso llevando a la inflación de rebote, incentivando el consumo, la producción, generando trabajo, aumento del poder adquisitivo, consumo…, pasando a acelerar el ciclo para salir de la crisis a costa de un duro periodo económico de ralentización.

Al contrario del periodo inflacionario, que tras el periodo de sobreaceleración y la explosión de la burbuja lleva a una ralentización como forma de purgar la economía y de fomentar el ahorro, aun con las consecuentes crisis, que eventualmente lleva a la deflación, la deflación lleva a una ralentización a largo plazo, y a un crecimiento agudo una vez se da la escasez de mercancías, su revaloración, y por ende incentivando su producción y el consumo; pudiendo llevar de nuevo a otro rebote inflacionario, normalmente más leve que el deflacionario previo, y que el inflacionario previo al deflacionario… Siendo la inercia natural de la moneda el equilibrio de esta, sin deflación ni inflación, a largo plazo, salvo que por circunstancias externas, estatales o del mercado se altere este al mantenerse artificialmente la política inflacionaria o deflacionaria.

Este efecto es más raro al ser más fácil la creación de masa monetaria que su destrucción, pero es perjudicial

también. Por así decirlo, la inflación constante lleva a un crecimiento constante superior al debido y a un periodo de purga, y la deflación constante lleva a una ralentización económica, con otro periodo de aceleración eventual, donde el periodo ralentizante es más grave que la subida de rebote.

Es una alteración de los ciclos económicos distinta. De hecho, opuesta, pero perjudicial también, y a cuanto mayor es la deflación o inflación, más agudizados estos ciclos, aunque siempre existentes.

El objetivo, por ende, es tener una moneda sin inflación ni deflación, con un valor constante en el tiempo, el cual sea solo una representación del valor social, pero que no genere ciclos económicos perjudiciales para la economía en comparación con la estabilidad monetaria total.

Ahora bien, ¿cómo se llegaría a este punto?

En caso de una moneda estable, cuya naturaleza por propia oferta y demanda sea el 0 % inflación-deflación, el banco central sería innecesario y, por ende, no existente, siendo las propias dinámicas del mercado lo que mantendría dicha estabilidad, mientras que en tiempos de crisis (o tiempos no idílicos donde sea necesario), la política monetaria debe priorizar el cero desde el banco central.

El banco central tomaría las medidas monetarias necesarias para asegurar ese cero, siendo el único objetivo del banco central, ya sea mediante impresión de masa monetaria para combatir la deflación o eliminación de esta para combatir

la inflación, restringiendo su oferta, buscando un respaldo de la moneda en bienes de lujo o inversiones de ser necesario para dar la mayor solidez y respaldo posible.

Además el banco central debe mantener un respaldo económico fuerte al dinero para que este sea estable ante un valor constante: Es decir, que el dinero sea eventualmente intercambiable por bienes valiosos, como oro o acciones que tenga el banco central atesorado, de cara a que el dinero tenga un valor intrínseco de respaldo más elevado; y que por ende el valor del dinero no dependa meramente de la oferta y demanda de este, sino también de un componente de valor intrínseco respaldado, con lo que , de alterar la oferta y demanda de dinero, se alteraría la parte del valor del dinero ligado a la oferta y demanda de este, pero no la parte de valor intrínseco respaldado, siendo por ende el valor del dinero más estable aun con cambios en la oferta y demanda de este. No es necesario que el dinero esté 100% respaldado, pero sí que se respalde en la medida necesaria para asegurar la estabilidad monetaria y el valor del propio dinero.

Si un billete está muy respaldado por mercancías, aunque cambie la oferta y demanda de dinero, su valor apenas cambiará, al estar respaldado por unas mercancías igualmente valiosas. En cambio, un dinero poco respaldado, en caso de cambiar la oferta y demanda de este, al no tener mercancías que le den valor detrás, puede ver cómo se altera mucho su valor como moneda. Las monedas más inestables son precisamente las que más necesitan respaldo al dinero, como forma de incentivar la estabilidad, mientras que las monedas más estables per se, por sí mismas, no necesitan tanto respaldo en mercancías para mantener su valor estable.

Además, un proyecto a futuro es la eliminación del dinero en físico y la completa sustitución por dinero digital, tanto por el mayor control de este y supervisión del gasto, como por la imposibilidad de falsificación, como por la posibilidad de eliminar masa monetaria de forma sencilla.

A diferencia del dinero físico, supongamos un Estado con una inflación del 5 %. Ese estado con una moneda digitalizada podría simplemente eliminar un 5 % del dinero de todas las cuentas bancarias, de todos los fondos de inversión, de todo el capital de todas las personas, haciendo que esa inflación quede totalmente eliminada, restableciendo el 0 %, no perdiendo valor ni poder adquisitivo nadie, al solo haber quemado la representación del valor por igual a todo el mundo, eliminando los efectos económicos de la alteración de masa monetaria general en toda la economía a lo largo del tiempo.

Esta es una opción hipotética, pero plausible junto a muchas otras, con el objetivo de lograr una inflación-deflación estable no adulterante de los ciclos económicos.

16.2.2 Estanflación y crecimiento deflacionario

Existen casos raros donde se combina inflación y desaceleración económica, debido a causas externas monetarias que llevan a desacelerar la economía aun con inflación, lo denominado, estanflación.

Esta inflación moderada lleva a una aceleración económica que no compensa la desaceleración externa, siendo una medida que palia esta desaceleración, pero que es menos efectiva que una política monetaria neutra y medidas

económicas alternativas que no alteren los ciclos, como centralización en ciertos sectores de la crisis y la liberalización de otros de haber un exceso de centralización… Evitar una inflación descontrolada de serla, una política de gasto adecuado, aumentar la participación ciudadana para reducir la corrupción… O cualquier política explicada en capítulos anteriores. Aun con ello, en caso de crisis grave y ausencia de alternativas, es una opción de cara a tratar de evitar desaceleraciones excesivas de no poder controlarse en el corto plazo.

El crecimiento deflacionario es la combinación de crecimiento económico por causas no monetarias y deflación. En este supuesto, la deflación evita la aceleración, siendo algo benigno si esta aceleración es excesiva, siendo una medida menos prioritaria que atacar directamente a la causa de la sobreaceleración de ser perjudicial, como podrían ser tipos de interés demasiado bajos aún con deflación, un exceso de deuda por alguna cuestión que sobreacelere el ciclo…, pero eventualmente tolerable de no haber alternativa o capacidad de evitarlo en el corto plazo.

Lo importante de este punto es saber lo aceptable de una inflación o deflación moderada, de un dígito o 2 como máximo, cuando la economía se desacelera o sobreacelera, debiendo evitar la inflación en períodos de bonanza que lleve a sobreaceleraciones, y la deflación en periodos de crisis que lleve a un exceso de desaceleración y a ciclos económicos retroalimentados, en lugar de ciclos económicos neutralizantes, donde eventualmente se tienda a la estabilización monetaria y al crecimiento estable y sostenido en el tiempo.

Esta inflación o deflación moderada puede ser aceptable si combate la inercia del ciclo económico disruptor en lugar de neutralizante en el corto plazo, pero debiendo solucionarla de igualmente junto a políticas que solventen el propio ciclo.

Desde esta perspectiva la inflación puede servir para acelerar la economía en situación de crisis para incentivar la producción de lo necesario, como en una guerra o tras una crisis económica, pero siendo más efectivo la estabilidad monetaria y el uso del estado para expropiar ahorros, y dirigir la producción, sin necesidad de alterar la moneda en sí.

16.2.3 Ejemplos de política monetaria

A la hora de ejemplificar esto, usaré el crac de 1929, la crisis bursátil sucedida en EE. UU y Europa, y su política monetaria posterior hasta los fallos de las socialdemocracias de la década de 1970. El origen del crac de 1929 procede de la Primera Guerra Mundial.

En este periodo, Estados Unidos tuvo un fuerte periodo inflacionario como forma de acelerar su economía. El estado necesitaba financiarse para este proceso de cara a aumentar la producción de materiales bélicos y como forma de financiar a los Aliados, endeudándose y transfiriendo dicha deuda a los bancos con tipos de interés baratos para incentivar dicho préstamo de estado a banco.

Pese a la inflación, acumuló gran cantidad de capital proveniente de Europa en forma de oro e intereses de deudas con la que los aliados de Estados Unidos financiaban la ayuda, en este sentido hubo un efecto de aumento de mercancías no pluscuamperfecta militares, es decir, se producía más, pero más

caro, con inflación; habiendo un gran crecimiento de la industria pesada vinculado al ejército. Tras la guerra, las devastadas economías europeas fueron incapaces de mantener su estabilidad monetaria, teniendo problemas inflacionarios para pagar las deudas con Estados Unidos y tratar de acelerar sus devastadas economías, además de por la pérdida de respaldo de las monedas al dar el oro a Estados Unidos como pago.

El ahorro y las inversiones veían en Estados Unidos una estabilidad y prosperidad mucho mejor que la existente en Europa. Esto llevó a una revalorización del dólar para los inversores por su estabilidad, que, convertido en la gran moneda de reserva, pasó a ser demandado por ahorradores europeos como forma de preservar su capital ante la gran inflación europea, pese a tener una inflación moderada.

Se compraban grandes reservas de oro y mercancías valiosas, tanto a nivel particular como a nivel estatal, tanto por estas dinámicas económicas como debido al pago desde Europa en oro ante las caídas de sus divisas, a su vez, menos respaldadas al vender el oro y darlo como pago por las ayudas de guerra.

En esta situación, Estados Unidos tuvo una etapa de menor inflación y fuerte crecimiento económico por la importación de capital y los bajos tipos de interés. La Reserva Federal, al no necesitar refinanciar la deuda estatal transfiriéndola a los bancos con bajos tipos de interés, debido a la prosperidad estatal y unas cuentas no deficitarias donde ingresaban tanto como gastaban sin necesitar endeudarse, y sin necesitar derivar su propia deuda a bancos y a la ciudadanía, les llevó a decidir subir los tipos de interés para combatir la

inflación, lo que redujo la oferta de dinero, que debido a la gran demanda de dólares por su estabilidad por parte de europeos, lo que llevó a mucha demanda de dinero sin más oferta, lo que llevó a una fuerte etapa deflacionaria.

Las clases medias y bajas apenas tenían seguridad social o ayudas estatales en situaciones necesarias para mantener el consumo una vez se inició un ciclo económico desacelerante relacionado a la deflación. Esto llevó a que, al no haber un consumo mínimo basado en el respaldo estatal, este tendiese a caer vertiginosamente sin un límite mínimo, llevando a un ciclo económico retroalimentado.

El dólar cada vez valía más, y a su vez esto incentivaba el ahorro en detrimento del consumo y la producción, desacelerando la economía en el proceso. Esto llevó a una gran acumulación de capital, especialmente con la gran cantidad importada durante la guerra, en los grandes ahorradores, mientras la economía se desaceleró para las clases medias y bajas.

Las inversiones europeas permitían mantener cierto nivel productivo estable pese a la deflación sin un colapso total pese a la grave crisis.

La Reserva Federal, consciente de la crisis, decidió bajar los tipos de interés como forma de incentivar el crédito y la producción de masa monetaria con la que combatir el periodo deflacionario y reacelerar la economía.

Esto llevó a un periodo de inflación moderada a mediados de los años 20, en lugar de un periodo neutral monetario, al subir los tipos en exceso. Y si hemos visto que la deflación lleva a una gran acumulación de capital en detrimento del consumo, la producción y la inversión, la

inflación llevaría a lo contrario, haciendo que todo el capital acumulado en los años anteriores durante la guerra y el periodo deflacionario se vertiese en la economía por el cambio en la rentabilidad del ahorro con respecto al consumo y la producción. Que junto a la inversión europea y los intereses de las deudas llevaría a disparar las tasas de inversión y de consumo.

Ahora bien, las clases medias, que sustentan el grueso del consumo, habían acumulado mucho menos capital que el Gobierno o los grandes ahorradores por su menor poder económico de base en la guerra y la etapa deflacionaria, perdiendo poder adquisitivo en la última etapa.

Esto hizo que, para mantener las elevadas tasas de producción, ligadas a la gran inversión, fuese necesario recurrir a la deuda para mantener el consumo. Las clases medias se endeudaron para comprar, e invertir, para pagar las deudas con las subidas de las inversiones. La bolsa subía, la producción subía, había trabajo, había mucho poder adquisitivo por el trabajo y la deuda barata; se consumía más, se gastaba más, se invertía más…

La sustentabilidad de esto, como ya expliqué, se basa en que los intereses de la deuda se financian con las subidas de la bolsa, permitiendo pagar los caros salarios a los trabajadores, prestar mucho dinero a estos a crédito barato y por el propio beneficio de las inversiones de las clases medias con las que pagar sus deudas, ya que los beneficios de las inversiones permiten pagar los constantes préstamos que sustentan el consumo y la producción. Ahora bien, eventualmente, la bolsa subió demasiado por la necesidad de ello para pagar deudas, alcanzando cuotas donde la rentabilidad de las acciones era

muy escasa; además demasiado capital se encontraba ya en bolsa con poca liquidez en el mercado real, habiendo gastado todos los ahorros previos en dicho consumo e inversiones, impidiendo que siguiera entrando más dinero a la bolsa.

La productividad real apenas había aumentado por mejoras técnicas. Además, la Reserva Federal subió los tipos de interés como forma de combatir la inflación y la aceleración económica desmedida, ante la certeza de estar en una burbuja económica, lo que llevó, junto a la propia inercia de la burbuja, a que esta estallara.

Posteriormente, se dio el clima de una etapa posterior a una burbuja derivada de una sobreaceleración económica: caídas de bolsa, falta de retorno en las inversiones y pérdida del capital invertido, incapacidad de pagar las deudas contraídas por parte de las clases medias dependientes de las subidas de la bolsa, bancarrotas bancarias derivadas de no poder cobrar los préstamos hechos a las clases medias, con los que pagar al Estado los préstamos contraídos para la creación de moneda con la reserva federal, caída del poder adquisitivo de las clases medias y de su capacidad de consumo, la cual al no recibir ninguna ayuda estatal por no haber seguridad social no tenía un límite acerca de cuánto podía caer el consumo, no habiendo un consumo mínimo; desplome de la producción, paro, más caídas de la producción en ciclo de desaceleración económica y, finalmente, otro periodo deflacionario por los altos tipos de interés la crisis y el incentivo al ahorro.

Tras esto, hubo unos años de una etapa laissez faire, donde se intentó, mediante el libre mercado, la poca intervención estatal, y tipos de interés altos, subsanar la economía de forma un tanto insatisfactoria al seguir la

desaceleración y el bajo consumo en la propia inercia de un mercado deflacionario.

Se cambió la política a las nuevas ideas keynesianas, llevando a cabo el programa de gasto estatal conocido como el «New Deal», donde el Estado se endeudaría con tipos de interés bajos para reacelerar la economía con el objetivo de incentivar el consumo y la producción mediante el gasto estatal.

El Estado gastaría en seguridad social, lo que daría un mínimo de poder de consumo a las clases medias y bajas en situación de crisis, en subsidios, programas de inversión en infraestructuras y medidas preventivas de futuras crisis mediante regulación de la banca. Estas medidas ayudaron a solventar la crisis derivada de la deflación posterior al crac, acelerando la economía que se situaba en un ciclo de desaceleración deflacionario, siendo para este entonces una crisis de desaceleración en sí retroalimentada, más que una crisis posterior a una crisis de burbuja, recuperando la economía con los años, a base de deuda estatal y subidas de impuestos con los que acelerar el consumo mínimo.

Este éxito de la política de gasto se debió a que Estados Unidos vivía en una situación de aumento de intensidad de la demanda por la pobreza. Estas ayudas iban destinadas casi en su totalidad al consumo por la necesidad de las clases medias, y escasamente al ahorro, acelerando por ende la economía en el proceso de centralización del consumo.

En este sentido, esta política de gasto estatal para ayudas sociales en caso de crisis o pobreza garantizaría a futuro un consumo mínimo social que evitaría que las desaceleraciones futuras con las caídas de consumo consecuentes fuesen

excesivas al haber un consumo mínimo, no llevando a una desaceleración económica retroalimentada grave ni a más deflación.

Durante la segunda guerra mundial, ya en 1941-1945, fue necesario que el estado se endeudase de nuevo para financiar el rearme y el apoyo a los aliados, y a su vez era necesario acelerar la economía todo lo posible para este mismo proceso, en este sentido el Estado se volvió a endeudar, y tras esto volvió a transferir la deuda a los bancos, y a la ciudadanía, con tipos de interés bajos, esto aceleraría la economía terminando de subsanar la crisis deflacionaria previa, tras lo remanentes que quedaban pese al New Deal. Posteriormente una vez ganada la guerra, se volverían a subir los tipos, pero esto no generaría una deflación ni un ciclo retroalimentado desacelerante por consumo debido al consumo mínimo existente asociado a la seguridad social, pudiendo pagar la deuda contraída con los años sin experimentar los ciclos deflacionarios al subir tipos.

En las décadas posteriores, Europa necesitó una dirección estatal económica en la producción para recuperarse de la crisis mucho mayor que Estados Unidos por la gran devastación existente, con el objetivo de escalar la producción todo lo posible ante la incapacidad de un mercado arrasado de reconstruirse eficientemente. Además, las ayudas al consumo fueron muy importantes como parte de la política socialdemócrata para mantener los niveles de consumo en la población en la crisis.

Esto fue útil en las primeras etapas, permitiendo una temprana recuperación, pero gradualmente las ayudas dejaron

de ser eficientes al no ser necesarias por la estabilidad económica; a su vez, una producción muy regulada una vez que la economía se estabilizó hizo perder competitividad a la industria europea, sin capacidad de flexibilizarse apropiadamente al nuevo entorno de prosperidad, donde toda esta dirección estatal era innecesaria, resultando menos competitiva que la estadounidense.

Los Estados de Europa tenían una política de bajos tipos para incentivar la deuda del banco al Estado, con la que financiar la elevada deuda del propio Estado para pagar la cara seguridad social innecesaria y desproporcionada durante el periodo estable, además de para incentivar la producción y la inversión, pese a los inconvenientes ligados a una producción muy regulada.

Esto eventualmente llevaría a ineficiencias en la producción, a una elevada inflación y a un elevado gasto que no se convertía en consumo ni aceleraba la economía por no ser este necesario en el periodo de estabilidad.

Si el origen de la deflación era la incapacidad de las clases bajas y medias de conservar un nivel de consumo mínimo durante las crisis, llevando desaceleraciones económicas retroalimentadas sin límites de consumo mínimo, por no haber un gasto estatal necesario en torno al consumo en forma de ayuda, y llevando a la deflación por el incentivo al ahorro ligado a una situación de inestabilidad y tipos alto; la política de gasto excesivo con respecto a la necesidad lleva a una incapacidad de financiar este, dependiendo los estados de la deuda, y la transferencia de esta a los bancos y a la ciudadanía mediante bajos tipos, creando inflación, con ciclos económicos

sobreacelerados por deuda, endeudamiento crónico, ineficiencias productivas para mantener la productividad, sobrecargas impositivas innecesarias que no iban al consumo en ayudas necesarias, sino al ahorro, y eventualmente a crisis cíclicas por inflación y bajos tipos.

La sociedad moderna desde hace década ha dependido del endeudamiento estatal y de bajos tipos de interés para desviar la propia deuda estatal a los bancos y a la ciudadanía, llevando a periodos de sobrecrecimiento y burbujas periódico, esto se debe a la incapacidad política de los estados de mantener unas ayudas al consumo de manera directamente proporcional a la necesidad, pasando por épocas de falta de gasto con respecto a la necesidad, derivando en crisis lentas deflacionarias, y de exceso de estas con respecto a la necesidad y a la capacidad productiva de mantenerlo, llevando a deuda para financiar este exceso de gasto estatal, tras esto inflación, crecimiento insostenible en burbujas, y periodos de purga, crisis, desaceleraciones… solucionándose con más deuda para volver a acelerar la economía.

La política social de ayudas excesivas e indiscriminadas, con demasiado gasto estatal, en pensiones para ancianos adinerados, en ayudas a toda la población incluyendo a las clases altas, la financiación sistemática de organizaciones sociales… Sin capacidad de sustentarlo desde la producción, ha llevado a una insostenibilidad del gasto estatal a lo largo del tiempo, requiriendo el endeudamiento perpetuo para mantener este, requiriendo bajos tipos de interés para desviar la deuda estatal a bancos y a la ciudadanía para financiarla, a periodos de burbujas y a una nueva dependencia de deuda.

Desde esta perspectiva, las ayudas estatales excesivas o

insuficientes terminan derivando en tendencias inflacionarias o deflacionarias causando ciclos económicos, debido a no gastar en bienes realmente necesarios y en nada más, al no gastar suficiente, o al gastar en exceso en cuestiones innecesarias que saturan el gasto y la capacidad de financiar el presupuesto sin endeudamiento estatal.

Algunos países han conseguido combinar una seguridad amplia, en buena medida centrada en cuestiones necesarias de alta calidad, con unos niveles de deuda controlados, especialmente en las zonas de países nórdicos. Esto es debido principalmente a la elevada participación social en instituciones, política y mercado, centrando estas ayudas en cuestiones altamente necesarias sin derroches, lo que ha llevado a un sector productivo muy eficiente y competitivo, con leyes de transparencia y, en general, mucha regulación desde la ciudadanía al estado y al mercado. En este sentido si bien no es óptimo algunas de estas ayudas innecesarias debido a cierto grado de sobrecentralización, no siendo tan ricos como podrían ser, como ya expliqué la diferencia entre la eficiencia estatal y mercantil se basa en mismo grado de participación social, de haber más participación social en el modelo estatal, aun sin ser óptimo, es eficiente. En este sentido aun con un ligero exceso de gasto en personas que no lo necesitan, si tenemos en cuenta que el grueso de este gran gasto se destina a cuestiones vitales, no desperdiciado el gasto, sino desarrollando estos servicios con más garantías y calidad, no genera grandes inconvenientes económicos, no siendo lo bastante significativos estos excesos como para depender de la deuda: no es tan eficiente como podría ser, hay cierta inflación

y algún efecto de ciclos económicos inflacionarios, pero de manera más estable y controlada al ser este exceso menor.

Contando con, a su vez, un sector productivo lo bastante competitivo como para financiar cierto exceso de gasto innecesario sin requerir la deuda, siendo ineficiente este gasto innecesario, pero no tanto como para endeudarse de manera crónica por parte del estado, aunque sí hay inflación y ciertos ciclos periódicos, pero más leves.

Además, la extracción de este gasto con unos impuestos eficientes al atesoramiento genera pocos inconvenientes, aun siendo en cierto grado excesivo.

16.2.4 Conclusión

Es por ello que la política debe priorizar la participación social estatal y en el mercado, para transicionar a una reducción de gasto social innecesario manteniendo el necesario con el objetivo de cuadrar las cuentas y no desacelerar la economía por consumo, y de hecho incentivando este al aumentar las ayudas si necesarias, evitando la deflación asociada a los ciclos económicos retroalimentados desacelerantes por no haber consumo mínimo, y la inflación asociada a la necesidad estatal de desviar su propia deuda al estado y la ciudadanía por un gasto social excesivo con respecto a la necesidad social y la capacidad estatal en base a la productividad.

Una vez aumenta la productividad mediante la estabilización de la deuda, el uso correcto de ayudas acelerando el consumo, la política monetaria neutral y mejorando la productividad con participación social en el estado y en el mercado, además de liberalizando la producción

proporcionalmente a la estabilidad, la energía barata, el uso del estado para escalar determinados sectores productivos... Se puede expandir la ayuda estatal partiendo de la base de asegurar la necesidad de estas ayudas, aumentando la calidad y garantías de los servicios proporcionados.

En este sentido, la evolución natural en las ayudas sociales es su uso en los casos necesarios, reduciendo los no necesarios, para poder cuadrar cuentas y tener más capital para este mismo gasto necesario, aumentando el consumo al eliminar ayudas innecesarias reconvertidas en necesarias de forma similar a una socialdemocracia, con un gasto apropiado a la capacidad de manera expansiva en garantías.

Para, una vez la sociedad llega a cierto nivel de desarrollo en el que las ayudas gradualmente dejan de ser necesarias, gradualmente eliminar estas, fomentando una tendencia cada vez mayor al consumo y gasto privado, como podría ser Suiza, con una riqueza significativamente mayor que la socialdemocracia nórdica, que permite a la ciudadanía necesitar cada vez menos ayudas y, por ende, permitiendo un consumo y producción más liberalizado y asociado adaptado a la demanda.

El principio político del estatismo necesario para el desarrollo social es una gráfica de una curva similar a una campana, donde el estado debe crecer en la medida necesaria para escalar la producción y la capacidad de consumo. Debe, por ende, crecer dentro de la necesidad de gasto, en base a la capacidad de garantías y calidad de este, priorizando la nula deuda y la estabilidad monetaria a largo plazo, para, una vez satisfecha

toda esta necesidad de ayuda y de escalar la producción, no siendo necesario el Estado, gradualmente transicionar de la socialdemocracia al socioliberalismo y al liberalismo, o incluso inercias aún más liberales, pudiendo eventualmente retroceder ante crisis a un intervencionismo mayor, o incluso centralizarse totalmente en una dinámica similar a la socialista en caso de determinada crisis distópica que obligue a concentrar todos los esfuerzos sociales en algo.

El proporcionar las ayudas en base a la necesidad, según el nivel de riqueza en lugar de por defecto a toda la sociedad asegura su uso en consumo y no en ahorro evitando sobrecentralizaciones innecesarias, permite concentrar los recursos en los casos si necesarios aumentando el consumo al poder cubrir más cuestiones si necesarias con más garantías, y facilita la transición hacia la reducción de ayudas según la sociedad se desarrolla y estas dejan de ser necesarias de forma más fluida, además de adaptable a la situación de cada región, siendo por ende una medida a tomar desde el inicio más eficiente que sectores totalmente públicos con mucho gasto innecesario, menor concentración en el sí necesario, y o tendencia a una sobrecentralización poco eficiente.

Debido a que este modelo es compatible con un periodo inicial de instituciones públicas para asegurar la escalabilidad necesaria que permita satisfacer toda la demanda, ayudas que cubran la práctica totalidad del gasto en situaciones iniciales, y a su vez la privatización según el mercado pueda satisfacer la demanda gradualmente y según los individuos gradualmente dejen de necesitar el gasto estatal.

Capítulo 17: La deuda

La deuda estatal es una herramienta para ganar financiación con el objetivo de llevar el gasto social necesario. Esta herramienta implica unos intereses de la deuda a devolver; es por ello que no es una herramienta sostenible para financiar el gasto estatal o el ciclo económico, en la medida en que una sociedad dependiente de la deuda llevará a un aumento consistente de esta. Esto es insostenible al implicar unos intereses de la deuda cada vez más altos, que eventualmente ahogan la economía y la sociedad.

La deuda debe ser una herramienta circunstancial en tiempos de crisis, donde haga falta un gasto inesperado sin que sea recaudable vía impuestos. A su vez, el Estado debe tener prioridad en reducir la deuda una vez la crisis pase, tras satisfacer las necesidades de la población que lo necesite.

En tiempos de estabilidad, el presupuesto estatal debe tener prohibido el déficit, debiendo estar justificado y autorizado el endeudamiento previamente por el ministerio centralizante-descentralizante.

La deuda, a su vez, no debe basarse en políticas monetarias inflacionarias vinculadas a tipos de interés bajos como forma de aumentar la demanda de dinero, ya que esto no es más que una transferencia de la deuda del Estado a los bancos, los cuales, a su vez, derivan la deuda a las clases medias con tipos de interés bajos en el crédito, que junto a la política

inflacionaria sobre incentiva el consumo vía deuda, la producción no rentable de empresas sustentadas por crédito barato y la especulación ante las subidas de precios de las inversiones, tanto por el mayor consumo como por la sobrerentabilidad de inversión, llevan a burbujas de todo tipo, como ya expliqué en el apartado de política monetaria. La deuda ha de ser una herramienta circunstancial en tiempos de necesidad, no un modelo de financiación por defecto. En la medida en que la deuda es una restricción del derecho a la propiedad a futuro al financiarse con impuestos, debe estar justificada por una necesidad vital individual o social, priorizando solventar estas restringiendo la propiedad-libertad actual, con el objetivo de evitar esto mismo con intereses extra en el futuro, siendo por ende prioritaria la recaudación de impuestos excepcionales que la deuda.

Capítulo 18: El mercado laboral

18.1 Trabajo como mercancía corriente

La mano de obra es equivalente a la mercancía en su dinámica con respecto a su precio. Esto hace que, en situaciones donde se pueda ajustar la oferta a la demanda de mano de obra existente, como una mercancía corriente, debido a que hay más mano de obra ofertada que la demandada, el precio tenderá a basarse en los costes mínimos, atendiendo a lo que costó formar a la persona y a lo que necesita para satisfacer sus necesidades vitales en base a lo que están dispuestos a aceptar como mínimo.

En esta dinámica, los aumentos de beneficios empresariales rara vez se transforman en beneficios para el trabajador en el salario. A su vez, el poder de negociación del trabajador, aun con sindicatos, es relativamente escaso, siendo frecuentes los abusos empresariales o, de permitirlo legalmente, los contratos abusivos y explotadores.

Esto es debido al aumento en la intensidad de demanda de puestos de trabajo, que justifica una eventual centralización, que lleva a unas correlaciones de fuerzas abusivas en la formación de precios (salarios).

18.2 Trabajo como mercancía de lujo

En una situación de mercado, cuando la mano de obra no puede satisfacer toda demanda de mano de obra, al haber más demanda de esta que oferta, se forma su precio de forma equivalente a la mercancía de lujo, no basándose en los costes de producción, es decir, costes de nivel de vida básicos y tiempo de estudios o formación necesitado, sino fijándonos en las correlaciones de fuerza entre los demandantes, entre los empresarios, basándose en la intensidad de demanda existente. En esta situación, los empresarios se ven obligados a competir por la mano de obra a base de ofrecer mejores condiciones de trabajo, incluyendo salarios, con el objetivo de quitar a los trabajadores a la competencia.

Esta dinámica solo se da cuando hay libre mercado y competencia entre los propietarios de medios de producción, además de libertad sindical y de negociación de los trabajadores. De estar monopolizados u oligarquizados los medios de producción o el mercado laboral, los poseedores podrán fijar salarios abusivos independientemente de la oferta y la demanda.

Si bien el libre mercado y los sindicatos sirven para regular el mercado laboral, permitiendo la existencia de sociedades con escasa regulación laboral estatal de tendencia liberal en este sentido y gran riqueza de los trabajadores en base a la negociación sindicato-empresa, esto solo se aplica en situaciones de seguridad jurídica, libre mercado sin acaparación y pleno empleo, retransformando el trabajo en mercancía de lujo.

En esta dinámica, un marco regulatorio flexible tiende a permitir una adaptación más cercana a la necesidad del trabajador y la empresa en el contrato permite unas

renegociaciones laborales basándose en las circunstancias de la empresa y sus necesidades en cada momento; como la facilidad de despido y contratación sin inconvenientes para el trabajador al haber alternativas laborales, que permiten una respuesta rápida en cantidad de trabajadores para la empresa, entre otras ventajas.

18.3 Situacionalidad

Esto explica por qué hay sociedades de regulación laboral laxa muy ricas con una fuerza laboral con gran poder adquisitivo, como Suiza, Irlanda, EE. UU., Reino Unido, Nueva Zelanda, Australia, Dinamarca, Noruega, etcétera, donde se da esta combinación de tendencia al pleno empleo y mercado libre no oligarquizado, basando el mercado laboral en la libre negociación y en los sindicatos privados de trabajadores con capacidad de negociación flexible; mientras que a su vez, otras zonas del mundo de regulación laboral escasa se dan situaciones de sistemática explotación del trabajador, trabajando inmensa cantidad de horas para apenas satisfacer sus costes de vida, siendo la causa la ausencia de pleno empleo general por sistemas productivos ineficientes derivados de a su vez poco poder de consumo en un ciclo económico lento, con a su vez tendencia a la corrupción, en oligarquización o monopolización de los medios de producción y falta de libertad de mercado especialmente en el mercado laboral y la libertad sindical.

Hay otros muchos países, generalmente de riqueza intermedia, con un mercado laboral altamente regulado.

Esto se debe a que no gozan de un pleno empleo o de libertad de mercado-sindical que permita que la dinámica de mercado lleve a un mercado laboral flexible, competitivo y de buena condición laboral, tendiendo a regular como forma de prevenir los abusos empresariales inherentes a las situaciones de oligarquización económica o falta de pleno empleo derivadas de un sistema productivo ineficiente, evitando las caídas de consumo y las desaceleraciones económicas asociadas.

En el mercado laboral, acorde al resto de mi teoría, la realidad utópica es aquella donde el empresario se ve obligado a competir por la mano de obra, debido a la ausencia de crisis que evitan el pleno empleo, donde los trabajadores atendiendo a ello gozan de alto poder adquisitivo, donde las ganancias empresariales terminan reflejando subidas salariales como forma de conservar a los preciados trabajadores… y donde por ende el Estado y la regulación laboral es innecesaria, siendo la negociación derivada de la voluntad entre empresarios y trabajadores/sindicatos la forma más eficiente de mercado laboral, basándose en la necesidad de cada empresa, en cada momento, en una negociación mucho más cercana que las distantes normas estatales.

La situación distópica es aquella donde es necesario un grado de intervención en el mercado laboral casi total, planificando los contratos con el objetivo de evitar los abusos inherentes a situaciones de oligopolio económico o de alto desempleo, con el objetivo de mantener la capacidad de consumo de las clases trabajadoras, manteniendo el ciclo sin desaceleraciones.

Esta centralización gradual se haría primero mediante las competencias sindicales coordinadas con el Estado y, posteriormente, de ser una crisis grave, con regulación laboral estatal directa en distinto grado.

En esta dinámica, por ende, la regulación del mercado laboral correcta no es ni aquella que desregula en situación de desempleo u oligarquía, llevando a caídas salariales, empobrecimiento y endurecimiento de las condiciones laborales del trabajador, perdiendo poder adquisitivo, e iniciando un ciclo económico desacelerante vinculado a una crisis de consumo o dificultando la recuperación económica. Ni aquella que no liberaliza, en situación de pleno empleo y libre mercado, manteniendo una escasa flexibilidad laboral y adaptación a las circunstancias de manera competitiva.

La legislación laboral debe adaptarse a las circunstancias del país, siendo el objetivo alcanzar el pleno empleo y un mercado competitivo, pero regulando el mercado laboral en la medida de lo necesario en tiempos de tensión causados, o por el desempleo o por una oligarquización del mercado ligada a una legislación injusta.

Por ello, en los países más pobres es lógico aumentar la regulación laboral con el objetivo de asegurar el cumplimiento de unas condiciones laborales mínimas que eviten crisis económicas o pobreza ligada al subconsumo en el tiempo que acaban con las políticas que les mantienen en la pobreza, en la crisis y la tensión derivada, ya sea por la oligarquía, la corrupción, el tener un mercado productivo excesivamente regulado o con exceso de carga impositiva, un mercado subdesarrollado, poco escalar con necesidad estatal,

incapacidad de consumo, inflación… etc. Llevando a una situación de liberalización del mercado laboral proporcional a la tendencia al pleno empleo y al desarrollo de un mercado competitivo, pero con la capacidad de circunstancialmente centralizarse en momentos de tensión en el mercado.

El Estado también debe adaptarse a las circunstancias de cada sector dentro del mercado laboral. En sectores de trabajo de alto valor añadido con trabajo cualificado, al ser la oferta de trabajadores limitada y la demanda elevada por su rentabilidad, es frecuente que se tiendan a dar condiciones de mayor porcentaje de empleabilidad o pleno empleo y menor necesidad de regulación, debiendo liberalizar la regulación laboral del sector. El origen del derecho laboral actual proviene precisamente de la revolución industrial, donde se requerían trabajadores formados en los procesos industriales difíciles de sustituir, impidiendo a los empresarios encarcelarles o asesinarles de sindicalizarse, al no haber un sustituto en el corto plazo, a diferencia de los reemplazables campesinos o trabajadores manufactureros de antaño, que, de rebelarse, se les podía reprimir habiendo un sustituto de forma sencilla; obligando a una negociación mediante el sindicato que llevaría a mejorar el poder adquisitivo de los trabajadores. En este sentido, se ha de tener en cuenta esta misma facilidad de sustitución, ligada tanto a la necesidad de formación como al excedente de trabajadores o pleno empleo, de cara a entender cuando el trabajo es una mercancía de lujo capaz de mantener un buen nivel de vida mediante negociación trabajador-empresario mediante sindicatos, o cuando es mercancía corriente, siendo eventualmente el precio de la mano de obra

minimizado a límites abusivos por correlaciones de fuerzas abusivas entre trabajador-capitalista.

Así, se crean grados donde, a más cercanía al pleno empleo, menor es la capacidad de abuso empresarial, debido a la tendencia a pleno empleo de cada vez más sectores y cada vez menos disponibilidad de trabajadores, sobre todo los trabajos más cualificados, pero pudiendo incluir eventualmente todos los puestos de trabajo de haber pleno empleo.

Es por ello por lo que gradualmente se debe liberalizar el mercado según las cuotas de empleo aumenten, y aumentar la regulación en caso de crisis que derive en una necesidad de regular el mercado laboral para mantener la capacidad de consumo de los trabajadores, evitando ciclos de desaceleración ligados a un aumento de la intensidad de la demanda no satisfecha y a correlaciones de fuerzas abusivas.

18.4 Liberalización del mercado laboral en la liberalización de la producción

La liberalización del mercado laboral es un factor que facilita el desarrollo del propio sector productivo por la adaptabilidad, flexibilidad y facilidad de despido-contratación, siendo un beneficio económico ligado a la liberalización de la producción en caso de estabilidad. La liberalización también lleva potencialmente a esa pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores en el corto plazo, de haber desempleo u oligarquización, tendiendo a desacelerar la economía.

Es por ello por lo que el grado de prioridad de liberalización del mercado laboral, como manera de mejorar la

competitividad del sector productivo en caso de estabilidad económica que premie un sector productivo liberalizado, depende del porcentaje de desempleo existente y su proporción de dirigismo estatal con el grado de intervencionismo en otros sectores productivos en exceso, buscando la regulación necesaria para los sectores sin pleno empleo y la liberalización en sectores con este.

A cuanto más paro haya, más facilidad para abusos laborales hay, al dar correlaciones de fuerzas más abusivas empresario-trabajador, aun con sindicatos, con las caídas de consumo que implica, a su vez, más libertad de negociación apenas mejora el rendimiento empresarial, debido a que de facto ya gozan de gran libertad con respecto a los trabajadores, ligado a unas correlaciones de fuerzas muy favorables a los empresarios en la relación capital-trabajo, incluso al margen de la ley. Mientras que cuanto menos paro haya, los abusos empresariales potenciales son cada vez menores por cada vez menos fuerza en la relación capital-trabajo por parte del empresario, y a su vez se puede aplicar de manera más ortodoxa la regulación laboral, haciendo que la liberalización del mercado laboral sí lleve a un aumento real de la libertad del empresario con respecto a la negociación con las mejoras potenciales productivas que esto implica ligado a la flexibilidad laboral.

Es por ello que, cuanto más paro haya dentro de una liberalización productiva eventual en situación de estabilidad y prosperidad, menos prioridad habría en la liberalización del mercado laboral dentro de la liberalización general, al esto mejorar escasamente la libertad de los empresarios al ya contar con gran libertad fáctica, mientras que sí lleva a caídas

significativas del poder de consumo de los trabajadores ante negociaciones abusivas, siendo mayor la caída de consumo que el aumento de productividad. Por el contrario, cuanto menos paro haya en una situación que premie una liberalización de la producción, más prioridad habrá en esta misma liberalización del mercado laboral de cara a aumentar la flexibilidad empresarial con respecto a los trabajadores, mejorando la productividad, con escasas caídas del poder de consumo, siendo mayor el beneficio en productividad que la caída de consumo.

Por ende, de tener un mercado poco productivo con alto paro, cuanto más paro haya, menos prioridad habría en la liberalización del mercado laboral dentro de la liberalización productiva general ligada a solventar una crisis de producción en situación de estabilidad, donde el mercado puede escalar hasta satisfacer la demanda, pero siendo poco competitivo, pudiendo eventualmente aumentar la regulación de ser necesario. Y más prioridad en la liberalización del mercado laboral en caso de un sector productivo poco productivo, con una crisis de producción debido a exceso de regulaciones, impuestos, a oligarquías o monopolios, un exceso de dirigismo estatal o una carencia de este en el desarrollo inicial… pero con tasas de desempleo más bajas donde un mercado laboral liberalizado sea más eficiente.

18.5 Aumento de contratación y liberalización

La libertad de contratación lleva a un aumento de la cantidad de trabajadores con puestos de trabajo, debido a la facilidad de

contratación, a la capacidad de despido con poco compromiso de ser necesario, a una capacidad de contratar menor número de horas de manera flexible, pudiendo contratar a más trabajadores especializados menos horas cada uno...

Además, lleva a una caída de poder adquisitivo en el corto plazo ligado a una situación laboral precaria, con escasos salarios. Y eventualmente dándose abusos, donde el trabajador debe trabajar más horas de lo contratado legalmente para conservar su puesto en horas extra, impidiendo que se contraten más trabajadores y aumente el consumo ante salarios totales menores, además de pudiendo aumentar los despidos, disminuyendo la cantidad de trabajadores debido a la facilidad de despido en la regulación.

En este sentido, la liberalización del mercado laboral en situación de alto paro apenas mejora significativamente la contratación de nuevos trabajadores, debido a que, de facto, como he mencionado, el empresario ya goza de libertad y poder casi total a la hora de contratar, fijar salarios, imponer horas extra no remuneradas, despedir con excusas sencillas sin problemas debido a un escaso poder del trabajador, capacidad de disuadir que los trabajadores se sindicalicen si quieren tener puestos de trabajo, desorganizándoles y debilitándoles aún más... Llevando a que la nueva contratación ligada a la liberalización sea escasa ante poca nueva libertad, mientras que sí tiende a implicar un aún mayor abuso por parte del empresario de cara a una legislación aún más libre, dándole más margen para este mismo abuso con aún menores restricciones, cayendo el poder adquisitivo de los trabajadores.

A cuanto más paro haya, la liberalización del mercado

laboral menos aumenta la contratación, debido a que el empresario ya tiene un gran poder fáctico para hacer y deshacer, mientras que si lleva a una precarización significativa de los trabajadores con las caídas de consumo consecuentes ante una aún mayor facilidad para que se den abusos por correlaciones de fuerzas abusivas y escasa restricción estatal.

En este sentido, la liberalización aumentaría la precarización más que la nueva contratación, cayendo el poder adquisitivo, y ralentizando la economía por consumo.

Por la contraparte, cuanto más cerca del pleno empleo, con correlaciones de fuerzas menos favorables al empresario en la relación trabajador-empresario, con menos poder empresarial para disuadir la sindicalización, la liberalización del mercado laboral sí lleva a un aumento de libertad significativa para el empresario, al no contar con tanta libertad práctica al margen de la regulación, por no tener tanto poder en la negociación e impunidad, aumentando significativamente la contratación al sí aumentar la libertad práctica. Y a su vez apenas aumenta la capacidad de abuso empresarial, precisamente por no haber unas correlaciones de fuerzas tan favorables al empresario, siendo menor la precarización y la caída del poder adquisitivo. En este sentido, la nueva contratación aumentaría más que la precarización, aumentando el poder adquisitivo y acercando al pleno empleo.

Es por ello por lo que la liberalización del mercado laboral como forma de aumentar la contratación gana prioridad en caso de escaso paro y cercanía al pleno empleo, como forma de acercarse plenamente a este, y menos a cuanto más paro haya,

más precarización en la práctica implique y menos nueva contratación por la ya gran libertad práctica empresarial existente.

No solo se deben tener en cuenta las consecuencias de la liberalización, sino también las consecuencias opuestas de aumentar la regulación, pudiendo ser perjudicial o beneficioso dependiendo de si se tiende al pleno empleo o se está cerca, o de si hay elevado paro. Debiendo haber una regulación proporcional a la necesidad, basado en el paro existente, para mantener el poder de consumo o aumentarlo, aumentando gradualmente la cantidad de trabajadores con otras mejoras económicas, hasta eventualmente acercarse al pleno empleo, gradualmente liberalizando la regulación y ligándola al sindicato al tener cada vez más beneficios y menos perjuicios la propia liberalización. Hasta llegar a una situación de pleno empleo donde se base la normativa laboral en sindicatos privados de trabajadores y negociación con los empresarios.

18.6 Derecho laboral nuclear y superficial

Dentro del derecho laboral existen cuestiones más prioritarias, como jornadas laborales máximas de 8 horas, que no haya trabajo esclavo o trabajo infantil, que se pague lo acordado por contrato, que no se abuse de los trabajadores… y cuestiones laborales menos prioritarias, como la cantidad de días de vacaciones, la cantidad de días que se deben pagar en caso de despido, la duración de la jornada laboral (por debajo del máximo), los días de baja por maternidad o paternidad…

Las cuestiones más prioritarias son aquellas que se deben

aplicar siempre a todas las empresas, sin excepción, mientras que las cuestiones superficiales son dependientes de cada empresa, de la capacidad de pagarlo por parte de la empresa, de su situación económica, de la situación económica de toda la sociedad, de la rentabilidad de los trabajadores y su producción de valor…

Hay contextos de crisis que pueden obligar a unos contratos más flexibles, donde se pueda contratar a la misma cantidad de trabajadores 6 horas en lugar de 8 para ser rentable, y no tener que despedir gente, en caso de necesitar menos producción, hay situaciones donde los trabajadores son más productivos, debiendo tener más vacaciones, o bajas, mientras que hay situaciones de trabajadores que producen poco valor, que no se justifica tantos extras…

18.6.2 Estado vs sindicato

El estado a la hora de regular el mercado laboral tiene más fuerza que los sindicatos, al contar con más recursos, pero también ese más inflexible, al determinar centralizadamente la regulación pertinente, no siendo tan considerante de las necesidades de cada empresa y de los trabajadores, en cada sector o empresa particular.

En cambio, el sindicato no tiene tanta fuerza como el estado para aplicar la regulación desde su propia fuerza y recursos, pero en cambio es más flexible que el estado, pudiendo establecer negociaciones trabajador-empresario en cada empresa, de cada sector, aplicando el derecho pertinente a la capacidad de la empresa de pagarlo, y a la productividad de los trabajadores.

El estado, como forma principal o única de regular el mercado laboral, tiende a ser inflexible a la situación concreta de cada empresa y sector, esta rigidez lleva a que determinadas empresas que podrían dar mejores condiciones a los trabajadores que las impuestas no lo hagan al no haber necesidad por ley, y a que algunas empresas no tan capaces no puedan cumplir tanto derecho laboral superficial, no estrictamente necesario, derivando en quiebras y depauperación económica general a consecuencia.

En el Estado, además, a cuantas más cuestiones debe regular, más recursos necesita a modo de financiación para aplicarlo todo, lo cual generalmente no se puede lograr, al implicar demasiado gasto de supervisión de cada empresa, con demasiado gasto en inspectores en vigilar cuentas… Lo cual termina derivando en que pese a haber una regulación rígida para muchas empresas, muchas otras se saltan la ley sin consecuencia alguna, al no haber recursos para investigarles. Lo cual resulta en muchas empresas expuestas a una regulación rígida, inflexible a su situación, las cuales no pagan tanto como podrían, o no se ven en capacidad de pagar tanto quebrando, y muchas otras empresas que incumplen la ley sin castigo alguno, resultando en abusos sistemáticos por parte del empresario al no haber estado aplicando la ley, y al no tener fuerza el sindicato para ello

Es por ello por lo que es ineficiente que el estado se encargue del derecho superficial de los trabajadores, al ser inflexible, y al sobrecargarse, no pudiendo aplicar la regulación por falta de recursos, no solo en cuestiones superficiales, sino también nucleares del derecho laboral.

A su vez el sindicato, pese a ser flexible en el derecho laboral, suele carecer de la fuerza necesaria para imponer masivamente la regulación nuclear a todas las empresas, al no tener tantos recursos desde distintos sindicatos para gestionar un derecho laboral a escala nacional, de forma sistemática y contundente, especialmente en situaciones de mercados poco desarrollados, donde el sindicato no tiene una escalabilidad suficiente, frente a un estado más escalar.

Es por ello que el sindicato se muestra ineficaz en encargarse de la totalidad del derecho laboral, no solo del derecho laboral superficial y flexible, sino también del rígido nuclear a nivel general en todas las empresas.

Desde esta perspectiva, el derecho laboral debe cimentarse en una regulación estatal que abarque únicamente cuestiones nucleares, no siendo inflexible, ni sobrecargándose con demasiadas competencias, aplicando con firmeza esta regulación necesaria sin excepción.

Donde a su vez unos sindicatos con más competencias, al no encargarse de todo el estado delegando a los sindicatos, con una mayor necesidad por parte de los trabajadores del propio sindicato, con más fuerza sindical, por ende, tengan la fuerza y las competencias para regular las cuestiones superficiales de manera flexible acorde al contexto de cada negocio.

En este sentido, no se debe ni sobrerregular el mercado laboral, ni desregulando abandonando a los trabajadores a su suerte sin alternativa sindical, sino mantener una estricta regulación necesaria aplicada con contundencia, fomentando la

sindicalización masiva como forma de encargarse de la regulación no estrictamente necesaria con la fuerza suficiente.

Este es el modelo laboral en el que se cimentan los estados más prósperos, como Alemania, Dinamarca, Suiza…

En el caso español, con una regulación estatal amplia, rígida, y excesiva, y a su vez fuertemente ignorada por parte de los empresarios con frecuencia se debe reducir esta a lo esencial, aplicarlo con contundencia, y fomentar la sindicalización como forma de regular de manera flexible las cuestiones no estrictamente necesarias, dejando de ser un sistema rígido, y abusivo al no aplicarse con frecuencia, a uno flexible, y contundente. Es decir, menos teoría, y más práctica.

Esto debe ajustarse de manera acorde a la situación social, como previamente mencionado. En estados pobres donde el derecho nuclear no se regula o aplica, debe aumentarse la regulación y los recursos estatales para ello. En estados ricos donde todo el derecho nuclear se aplica en la dinámica de mercado, ante trabajadores con mucha fuerza laboral y sindical, el estado gradualmente deja de ser necesario al siempre aplicarse lo nuclear desde la propia gran fuerza sindical, y por ende el estado deja de tener relevancia en la práctica.

Pero, siempre centrando la actividad estatal en aquello necesario, y sólo en aquello necesario, entendiendo que la cantidad necesaria es algo circunstancial.

18.7: Justificación de la intervención laboral

La liberalización del mercado en situación de alto paro lleva a

una caída en el corto plazo del poder adquisitivo, desacelerando la economía por consumo; a su vez, esto lleva a una menor recaudación estatal por impuestos, llevando a que, de querer mantener el consumo vía estado y ayudas, esto implique una necesidad de endeudamiento, debido a este aumento de necesidad de gasto en ayudas con caídas de recaudación. Al priorizar la restricción de la propiedad o la libertad al endeudamiento para resolver una cuestión vital, al ser la deuda este mismo menoscabo con intereses extra, es prioritaria la restricción en el mercado laboral en lo que se llega al pleno empleo que la necesidad de deuda para mantener el consumo sin desaceleraciones.

Está justificada la regulación y la restricción de libertad negociadora como forma de evitar la crisis de liberalizar el mercado laboral con la ralentización de consumo consecuente sufragada vía deuda, en lo que se liberaliza gradualmente según el mercado laboral pueda hacerlo en su propia inercia sin ser necesaria la deuda para mantener la capacidad de consumo, fruto de la propia inercia del mercado, una vez que mejora la situación de empleabilidad.

18.8: Deslocalización de la producción

En la dinámica de globalización económica, ligada a las mejoras en las infraestructuras, surge la deslocalización del trabajo. Este es un proceso por el cual los trabajos de escaso valor añadido, aquellos trabajos que aportan poco a la cadena de valor de una mercancía, generalmente con bajos salarios, como costurero, trabajador de fábrica o industrial, trabajador manufacturero… son llevados a terceros países donde se hacen

de forma más barata.

Como expliqué anteriormente sobre el mercado laboral, este ha de estar menos regulado cuanto más cerca del pleno empleo, en cualquier sentido, y más a cuanto más desempleo haya en la crisis derivada con problemas económicos potencialmente perjudiciales para la vida; esto sería por ende extrapolable a la deslocalización.

En situaciones de pleno empleo, cuando se deslocaliza la producción, ocurren dos fenómenos: el primero es la liberación de mano de obra en el país desarrollado de trabajos de escaso valor añadido. Esto lleva a que la mano de obra liberada esté disponible en trabajos de valor mayor añadido; al no ser necesarios en los trabajos fundamentales de escaso aporte al valor, una vez estos se deslocalizan, los trabajadores de fábricas de bajo valor añadido pueden trabajar en cuestiones de mayor valor añadido con mayores salarios y productividad.

En la medida en que hay pleno empleo, y más demanda de trabajadores que oferta, estos son contratados, aumentando el valor de la cadena de producción en un trabajo más cualificado, remunerado y rentable. Esto implica que haya subidas de salarios de los trabajadores ligados a trabajos más remunerados y acelerando la economía por consumo.

Además, al ser los trabajos de escaso valor añadido deslocalizados a precios menores que los locales, bajan los costes de fabricación, donde, por la competitividad en la formación de precios entre productores, fruto de la competitividad, tienen que bajar los precios ajustando los márgenes según bajan los costes productivos, llevando a bajadas en los costes de la mercancía, aumentando el poder

adquisitivo de los trabajadores ante el menor precio de esta.

El otro fenómeno es la contratación de mano de obra en países subdesarrollados. Esto genera la contratación de mano de obra desempleada en un país pobre, o la contratación de esta con salarios mayores que los del mercado local con el objetivo de que estos transicionen de su trabajo actual al nuevo, llevando a subidas del poder adquisitivo de los trabajadores, aumento del poder de consumo y aceleración del ciclo económico en el país subdesarrollado, siendo el mejor ejemplo la China de la década de 1990.

Cuando esta dinámica se da en situaciones sin pleno empleo, la deslocalización lleva a pérdidas de puestos de trabajo de escaso valor añadido, que no acaban redirigidos a alto valor añadido al no haber una gran demanda de trabajadores, causando un aumento de paro y una pérdida de poder adquisitivo y de consumo al caer salarios. Donde, aun con una disminución ligera de los costos de producción por la deslocalización, no compensa las pérdidas de salario.

El precio de la mercancía se ve reducido menos que la reducción de salarios; esto se debe a que el trabajo no es el 100 % de los costes de producción, sino menos, debido al valor de compensación, el coste de materias primas de lujo, impuestos añadidos al coste de producción... Es decir, si, por ejemplo, el trabajo compone el 50 % del precio de la mercancía, y por la deslocalización del trabajo se reduce el salario un 50 %, la mercancía solo verá reducido su precio un 50 % de 50 %, es decir, un 25 %. Los salarios se habrán depreciado un 50 % y el coste de la mercancía solo se habrá reducido un 25 %, reduciendo el poder adquisitivo, bajando el salario más que el

coste de producción y, por ende, desacelerando la economía por consumo.

Si bien la economía del país subdesarrollado mejora por el mayor poder de consumo, empeora la de los locales, haciendo perder poder adquisitivo y de consumo, con desaceleración del ciclo económico y a consecuencia de pérdidas de incentivos a la producción, que no se ven compensadas por el aumento del poder adquisitivo de los trabajadores del país subdesarrollado, siendo este generalmente escaso, disminuyendo los salarios en el país de origen al dejar de contratarse con altos salarios yendo el trabajador al paro, más del escaso aumento de salario donde se deslocaliza, siendo mayor lo que deja de cobrar el local que el extra que cobra donde se deslocaliza, llevando a salarios menores y consumo menor.

En esa dinámica está justificada una regulación más restrictiva de la deslocalización del trabajo como forma de conservar estos puestos y evitar la desaceleración económica ligada por consumo, pasando a una regulación más laxa o totalmente libre, según se llega a un mercado productivo competitivo con pleno empleo, centrando la economía nacional en trabajos de alto valor añadido con mercancías deslocalizadas más baratas.

18.9 Inflación por subida salarial

En economía hay una discusión centrada en lo conocido como, ciclo salario-precio, este concepto se basa en qué, de subir los salarios para un trabajo, esto implicará una subida del coste de producción de las mercancías hechas con ese trabajo, por ende,

al subir el coste de producción, y al tener un precio cercano al coste de producir en la mayoría de mercancías reproducibles, lleva a requerir subir el precio de venta para cubrir los mayores costes.

Por ejemplo: Si un trabajador para de cobrar 800 monedas, por 100 mercancías, cada mercancía costará 8 monedas teniendo un precio cercano, el trabajador pasa cobrar 1000 monedas, haciendo las mismas 100 mercancías, estas pasarán a tener un coste de 10 monedas cada una en lugar de 8, requiriendo subir el precio de venta desde algo cercano a 8, a un valor cercano a 10.

Es decir, las subidas salariales en última instancia llevan a que se encarezca el precio de las cosas.

Desde esta perspectiva se da un proceso inflacionario en la sociedad de subir los salarios de esta: Si todos los salarios suben, el coste de producción de todo sube, y por ende el precio sube, con lo que las cosas son cada vez más caras habiendo inflación, pese a que no se hay más dinero en la propia sociedad.

Esta hipótesis tiene dos perspectivas, las que lo apoyan considerándolo un fenómeno certero, generalmente en ideologías que asocian precios al coste en ideologías neoclásicas, donde al asociar precios y costes, de subir el coste necesariamente sube el precio.

Y las que consideran que es un imposible desde la visión marginalista, donde al formarse precios en torno a la oferta y la demanda, las subidas salariales no necesariamente deben repercutir en el precio, ya que el precio no se fundamentaría en el coste ni en el salario, sino en la oferta y demanda. Por ende,

no se daría el supuesto ya que no se aumentó la cantidad de dinero en la sociedad, no alterando la oferta y demanda de dinero con respecto a la cantidad de mercancías. Como expliqué en el capítulo 3, las teorías de David Hume cimentan por qué el dinero tiene el valor que tiene. Para Hume el dinero es una representación del valor de las mercancías de una sociedad: Si una sociedad tiene 1000 mercancías, y 100 monedas, cada moneda representará 10 mercancías (1000 mercancías representadas en 100 monedas). Si esa misma sociedad pasa de tener 100 monedas y 100 mercancías, a tener 1000 monedas y 1000 mercancías, cada moneda representará tan solo 1 mercancía.

Desde esta perspectiva, el determinante último de los precios que tiene una sociedad está basado en la cantidad de dinero de esta; con lo que, de aumentar los salarios, pero no aumentar la cantidad de dinero en la sociedad, al depender los precios de la cantidad de dinero, y al no verse esto alterado, al no haber impreso dinero o destruido éste, no cambia por ende los propios precios, no pudiendo darse este fenómeno.

Desde esta perspectiva, la inflación tiene un origen únicamente basado en la cantidad de dinero existente con respecto a la cantidad de mercancías, sólo influenciando en la inflación a misma cantidad de mercancías el aumentar la cantidad de dinero (imprimir más moneda) o reduciendo la cantidad de dinero, quemándolo o destruyendo este.

Por ende, las subidas salariales al no aumentar la cantidad de dinero que tiene la sociedad (al no haber impreso dinero en ningún momento), no puede generar inflación, al haber la

misma cantidad de dinero en total por mercancía.

18.9.2 Subida salarial y atesoramiento

Cuando se da una subida salarial, esta debe ser pagada por el empresario; los empresarios pagan los salarios antes de ganar dinero con las ventas. Por ejemplo: Si un empresario paga 800 monedas a un trabajador pasado un mes de producción, este venderá lo producido tras producirlo, requiriendo tiempo para ejecutar las ventas desde que se produce, eso implica que si el empresario para un salario no venderá lo producido hasta cierto tiempo después de pagar el salario. Es decir, se produce, se paga el salario, y se vende.

En este sentido si sube el salario, el empresario tendrá que adelantar un pago mayor a su trabajador, por ejemplo, de pasar de pagar 800 de salario, a 1000. Una vez pagado el salario y logrado las ventas, este podrá subir el precio de venta de por ejemplo 8 monedas, a 10 monedas; debido a que la competencia también tendrá una producción más cara con por ende mayor necesidad de subir sus precios también, y a su vez, debido a que los trabajadores tienen más dinero, podrán comprar el producto un poco más caro, no alterando las ventas.

En este sentido, el empresario deberá usar su dinero atesorado, sus ahorros, para adelantar salarios más grandes, lo cual implica que dinero atesorado se ponga en circulación, causando inflación, lo cual implica que podrá posteriormente subir el precio, ganando lo mismo, pero con mayores salarios, costes y precios.

En este sentido si una sociedad ve aumentar sus salarios, esto es debido a ahorro atesorado por parte de los empresarios

adelantados a los trabajadores, aumentando la masa monetaria real al convertir atesoramiento el dinero en circulación, y causando por ende por oferta y demanda de dinero, que, ante más dinero ofertado, este reduzca su valor; implicando que todo sube de precio (el salario, el coste, y el precio final de la mercancía.

Desde esta perspectiva, es compatible un ciclo salario-precio que suba el salario y a consecuencia los precios, de manera coherente con las teorías de David Hume, al aumentar la oferta de dinero, sin aumentar la cantidad de dinero total, al ofertar dinero atesorado normalmente no ofertado, mediante un mayor adelanto salarial por parte del empresario al trabajador proveniente el adelanto de su propio atesoramiento; pasando por ende de atesorar este dinero, a ofrecerlo en salarios, causando inflación al convertir atesoramiento en dinero real aumentando la oferta real. Aunque posteriormente suban los precios, y a consecuencia el beneficio ligado.

Desde esta perspectiva, el adelanto salarial y la transformación de atesoramiento empresarial en dinero real, en masa monetaria real, implica inflación, al aumentar la oferta real.

Capítulo 19: La migración

19.1 Migrantes, emigrantes e inmigrantes

En el discurso sobre la migración es fundamental distinguir claramente entre los términos «migrante», «emigrante» e «inmigrante». Aunque a menudo se usan de manera intercambiable en el lenguaje cotidiano, cada uno de estos términos tiene un significado específico que refleja diferentes aspectos del proceso migratorio.

El término «migrante» se refiere a cualquier persona que se desplaza de un lugar a otro, ya sea dentro de un país o a través de fronteras internacionales, por cualquier razón y por cualquier periodo de tiempo. Es un término general que no especifica la dirección del movimiento ni la permanencia del estado migratorio; este término parte de un desplazamiento voluntario no necesario, a diferencia del refugiado, que lo hace por necesidad.

El término «emigrante» se refiere específicamente a una persona que sale de su propio país para residir en otro. La perspectiva aquí es desde el país de origen; el enfoque está en la salida.

«Inmigrante» se refiere a una persona que llega a un nuevo país

para establecerse allí. La perspectiva es desde el país de destino, centrándose en la llegada.

19.2 Impacto socioeconómico de la migración

La migración tiene efectos profundos y a menudo contradictorios en las economías de los países de origen y de destino. Este capítulo se centra en desglosar estos efectos, explorando tanto los beneficios como los costos asociados con la emigración e inmigración.

Beneficios de la emigración

En los países de origen, una de las principales ventajas de la emigración es el flujo de remesas. Estas sumas de dinero que los emigrantes envían a sus familias no solo ayudan a sostener a los hogares individuales, sino que también pueden ser una fuente vital de ingresos para economías enteras.

En algunos países, las remesas constituyen una porción significativa del PIB, estabilizando la economía nacional y financiando un nivel de consumo que de otro modo sería inalcanzable. Además, los emigrantes a menudo desarrollan habilidades y establecen redes comerciales en el extranjero, que pueden ser de gran beneficio para sus países de origen si deciden regresar o invertir a distancia. Estas inversiones pueden variar desde negocios pequeños hasta grandes proyectos de infraestructura, potencialmente transformando sectores enteros de la economía. La emigración puede favorecer la aceleración del ciclo económico por consumo, ya que la atracción de remesas lleva a un mayor poder adquisitivo

y de consumo; a su vez mejoran las conexiones económicas entre países, favoreciendo la creación futura de inversiones y puestos de trabajo.

Costos económicos de la emigración

Sin embargo, la emigración también puede tener efectos negativos, especialmente en el corto plazo. La fuga de cerebros, donde los individuos altamente educados y cualificados dejan su país de origen en busca de mejores oportunidades en el extranjero, puede debilitar la base de habilidades del país, limitando su capacidad de innovación y crecimiento económico. Además, la pérdida de trabajadores jóvenes puede resultar en un envejecimiento de la población, aumentando la presión sobre los sistemas de seguridad social y reduciendo la población económicamente activa, o perdiendo mano de obra activa.

La economía también puede desacelerarse por la emigración, si esta es excesiva, o de la mano de obra más cualificada, sin que haya un alto grado de mejora de poder adquisitivo y de envío de remesas. La pérdida de la mano de obra cualificada puede bajar los salarios medios, empeorando la capacidad de consumo más que los beneficios de remesas, además de empeorar la productividad de los medios de producción.

Beneficios de la inmigración

Para los países receptores, la inmigración puede ofrecer un impulso a la economía. Los inmigrantes a menudo llenan

vacíos en el mercado laboral, especialmente en sectores donde hay escasez de mano de obra local. También pueden contribuir a la innovación y al crecimiento empresarial; muchos inmigrantes traen consigo una predisposición a emprender, debido a la tendencia aventurera y ambiciosa de las personas dispuestas a dejar atrás su vida por un mejor nivel económico, además de la tendencia a ser autónomo-pequeño empresario de los países pobres, tendiendo a crear nuevas empresas y generando empleo en mayor porcentaje que los locales con similar nivel de renta.

La inmigración también genera intercambios culturales que enriquecen múltiples cuestiones sociales, desde la gastronomía a la estética, tradiciones, bailes… También tiende a fomentar un acercamiento económico entre los países en la medida en que los migrantes tienden a conservar vínculos e intenciones económicas con su país de origen, fomentando el comercio y las transacciones económicas.

El ciclo económico por el consumo puede acelerarse cuando estos inmigrantes, integrados en un mercado laboral demandante de mano de obra, permiten hacer un trabajo generalmente menos cualificado, pero necesario, permitiendo a la mano de obra nativa especializarse y centrarse en trabajos de mayor valor añadido, que no solo mejoran la productividad, sino que además están más remunerados, aumentando la capacidad de consumo medio, con, a su vez, unos trabajadores inmigrantes con más poder adquisitivo que en su país, aumentando su poder de consumo y acelerando el ciclo económico general, con capacidad de enviar remesas que superan lo que ganaría el inmigrante en el país de origen.

Costos de la inmigración

No obstante, la inmigración también puede presentar desafíos. Si el número de inmigrantes excede la capacidad del mercado laboral de absorberlos, resulta en desempleo y en la depreciación de los salarios. Además, los costos iniciales de integrar a los inmigrantes, desde la educación hasta la atención médica y otros servicios sociales, pueden ser sustanciales, especialmente si la inmigración es masiva o los inmigrantes llegan con necesidades significativas debido a su pobreza.

Aunque a futuro los inmigrantes sean económicamente rentables para el estado, al ser mano de obra educada en el exterior sin coste, que con frecuencia vuelve a sus países tras varias décadas sin cobrar pensión, esto es irrelevante en la sustentabilidad de la integración.

Si el Estado no puede hacerse cargo de los inmigrantes por sus altos costes de integración y su escaso valor como mano de obra en situaciones donde hay más oferta de mano de obra que demanda, aun con beneficios potenciales, lleva a una insustentabilidad del gasto. Estos tienden a no integrarse en la sociedad, no aprender el idioma, las costumbres o a desarrollar los principios morales de países más desarrollados, considerantes de los derechos de colectivos, de la libertad ajena y del respeto a la ley.

Estos principios morales muchas veces no llegan a desarrollarse en países pobres, incluso desarrollándose religiones o principios políticos-morales contrarios a esto mismo.

Esta incapacidad de asimilación, derivada de un excesivo gasto y escaso beneficio económico en el corto plazo, lleva a la

insustentabilidad del gasto al consumir una gran cantidad de recursos inexistentes sin retornos, aun con beneficios económicos potenciales en el largo. Debido a que los inmigrantes no pueden integrarse por sí mismos, corriendo a su costa el gasto con cierta frecuencia, por no tener trabajo o tenerlo de mala calidad, el estado debe hacerse responsable de este gasto de integración sin retorno en el corto plazo, llevando a la no integración por no poder sufragar desde el estado tal coste sin retorno que rentabilice el gasto, llevando a sistemáticas pérdidas económicas de intentarlo, a ser incapaz de hacerlo por dichas pérdidas que hacen insustentable el proceso, al no haber recursos suficientes. En este sentido, los inmigrantes no pueden integrarse por sí mismos y, ante un estado sin recursos ni capacidad de hacerse cargo de tal coste sin retorno, acaban en la no integración, en la marginalidad, en la pobreza y la criminalidad como forma de conseguir sustento, evadiéndose de la realidad con drogas, facilitado a su vez por el escaso desarrollo moral y educativo de los individuos provenientes de países subdesarrollados moral y educativamente. Esto generalmente termina implicando la asociación de inmigrantes con una misma cultura, no asimilados, entre sí, creando guetos, donde se desarrollan todos estos conflictos en sociedades paralelas, con escasas interconexiones y dependencias con el resto de la sociedad, viviendo aislados, generando tantos conflictos y peligros que se termina recomendando a los locales no visitar estas zonas por su peligro, lo conocido como «zonas no-go», agravado por un desarrollo moral escaso en muchos inmigrantes al provenir de países pobres con escaso sistema educativo, con tendencia al fundamentalismo religioso y a valores retrógrados y nocivos,

siendo más frecuente la tendencia al crimen de no darse una integración económica y cultural efectiva.

En una situación donde hay una gran cantidad de inmigrantes con respecto a la demanda de mano de obra existente, los inmigrantes consiguen puestos de trabajo basándose en hacer trabajos que no hacen los nativos, esto se hace o con trabajos poco valorados y duras condiciones, o mediante condiciones laborales más bajas que los nativos en el trabajo tradicional, el hecho de que los inmigrantes acepten trabajos más duros con peores condiciones, implica que no hay una necesidad de mejorar las condiciones laborales de los trabajadores de estos sectores con condición laboral abusiva, haciendo que no se mejore el poder adquisitivo y de consumo de los trabajadores, no acelerando el ciclo económico como debería, a su vez los trabajos estándar donde se emplean inmigrantes se hace atendiendo a ofrecer condiciones laborales al inmigrante peor que al nativo, eso genera un salario más bajo, y por ende una pérdida de poder adquisitivo de la masa trabajadora, de poder de consumo, e implicando una desaceleración económica por consumo.

Pese a que la mano de obra más barata en parte abarata los costos de producción, obligando a bajar los precios por la competitividad en la formación de precios entre productores, en la medida en que el precio total de la mercancía o trabajo no es solo el trabajo, también bienes de insumo, materiales a veces de lujo, el propio valor de compensación… termina por reducirse los salarios más de lo que se reduce el precio de producción.

Es decir, si producir una mercancía con mano de obra

barata permite pagar un 50 % menos al trabajador, en la medida en que el trabajo compone, por ejemplo, el 80 % del valor de la mercancía producida, el poder adquisitivo del trabajador y la capacidad de consumo se reducen un 50 %, mientras que la reducción del valor de la mercancía es solo un 50 % del 80 % que representa el valor del trabajo, es decir, el 40 %, siendo mayor la pérdida de poder adquisitivo y capacidad de consumo que la reducción de costos de producción, desacelerando el ciclo económico por un consumo potencial menor.

19.3 Situacionalidad de la migración

Este análisis económico muestra que la migración no es ni completamente beneficiosa ni totalmente perjudicial. La clave está en la gestión y la regulación, asegurando que los beneficios se maximicen y los costos se minimicen.

Como ya expliqué anteriormente, la inercia política natural es la centralización estatal en caso de crisis o tensión social, con objetivo de escalar la economía ante el aumento de la concentración e intensidad de la demanda de mercancías o servicios; la inmigración está incluido en ello.

En situaciones donde la inmigración implique una crisis derivada, aumentaría la centralización estatal de esta, aumentando los controles migratorios y la intervención.

En contraposición, en situaciones donde la inmigración resulte en escasos problemas o crisis por la facilidad de adaptación a la migración, esta sería liberalizada.

La situación utópica es aquella donde el Estado no es necesario, habiendo fronteras abiertas sin que esto implique perjuicio alguno, al todas las regiones contar con buena economía, sin sobreincentivos a la inmigración por cuestiones económicas, donde todos los inmigrantes que decidan emigrar por otra cuestión encuentren trabajo, donde la integración social pueda darse por los propios inmigrantes debido a su mayor nivel de riqueza, pudiendo autosufragarse de forma sustentable, donde todas las regiones tengan un nivel de desarrollo moral adecuado sin generarse conflictos, donde haya tecnologías de traducción que reduzcan las necesidades de aprender idioma, como traductores de IA, donde los crímenes hayan desaparecido por la supervisión individual… En esta situación utópica, el estado y, por ende, la restricción fronteriza es innecesaria, y de hecho perjudicial, viviendo en un mundo sin fronteras.

La situación distópica es aquella donde la inmigración genera problemas muy graves, llegando al punto de necesitar socialmente un control de migración total o incluso un cierre de fronteras. Esta situación podría darse debido a una grave pandemia, a un exceso de emigrantes que amenaza con vaciar el país, o de inmigrantes sin recursos o formación que amenaza con sobrecargar y colapsar el sistema, debido a problemas de inmigración infiltrada por parte de un país en un contexto prebélico de sabotaje.

Es por ello por lo que, al igual que en el resto de cuestiones, la migración debe regularse proporcionalmente al grado de crisis y tensión social existente a su causa, siendo una medida

circunstancial que variaría atendiendo a la capacidad económica del país, a sus recursos económicos para la integración, a su gran demanda de mano de obra en comparación a la oferta y a la situación geopolítica.

Este circunstancialismo en lo positivo o negativo de la inmigración, atendiendo a las circunstancias sociales, justifica por qué hay países que pueden permitirse un 25-30 % de inmigrantes, sin que esto genere problemas sociales significativos, como podría ser Suiza o Nueva Zelanda. Debido a un estado con gran poder económico y una alta rentabilidad base de los inmigrantes, debido a la gran demanda de mano de obra ligada a sistemas productivos muy eficientes, que, por la inseguridad jurídica en países del tercer mundo, prefieren traer la mano de obra que invertir allí.

Esto sería una dinámica donde esta inmigración integrada y productiva genera un beneficio social mucho mayor que los eventuales perjuicios, terminando por tener una política migratoria más laxa de cara al número de inmigrantes a tener ante una escasa tensión social.

Otras sociedades con sistemas productivos menos eficientes, generalmente en crisis económicas del sector productivo, como expliqué previamente, terminarán por tener tasas de desempleo significativo. En estas circunstancias, la inmigración, aun en escaso número, un 5-10 %, no sería integrable socialmente debido a la falta de rentabilidad de la inmigración en sí, a los altos gastos que implica por la incapacidad de encontrar trabajo a la hora de financiar la integración, llevando a problemas de marginalidad, pobreza, crímenes, guetos, zonas no-go…

En esta dinámica está justificado un grado de intervención estatal mayor en la cuestión a causa de la tensión social surgida, llevando a restricciones fronterizas con el objetivo de mantener la economía del país, para que esta mejore hasta el punto de demandar toda la mano de obra disponible y solicitar más, pasando a tener una política migratoria más aperturista con el objetivo de satisfacer esta demanda social de mano de obra en trabajos de escaso valor añadido, liberando mano de obra local para trabajos más valiosos, sin conflictos sociales ante la capacidad económica de integración sostenible. Así, la inmigración como forma de compensar la inversión de la pirámide demográfica solo sería efectiva de haber pleno empleo y más demanda de mano de obra que oferta; si no, simplemente se llevaría a una insostenibilidad mayor del Estado a causa de los gastos sin retorno.

19.4 Factor cultural en la inmigración

Dentro de la política con respecto a la inmigración, la cultura del inmigrante es un factor que puede variar el coste de integración. Las personas con un origen culturalmente más cercano, por contar con el mismo idioma y mismos valores o religión, tienden a tener una integración más asequible. Esta sigue supeditada a la sustentabilidad del gasto de integración en base a la capacidad de integración en el mercado laboral, sin que esto se haga atendiendo a conseguir puestos de trabajo con unas condiciones laborales peores que los nativos, que empeoran el poder adquisitivo y desaceleran el ciclo económico por consumo, mediante el pleno empleo.

Llegado el punto es lógico priorizar desde el estado determinadas naciones a la hora de priorizar determinados inmigrantes atendiendo a los costes de integración mayores o menores que hacen más rentable y sustentable el gasto, especialmente en situaciones donde la demanda de solicitudes de inmigración es mucho mayor que la capacidad social de acoger a los inmigrantes, teniendo a ser más selectivo con el origen al contar todos con el mismo derecho a migrar, siendo por ende la decisión sobre que personas priorizar elegida por cuestiones prácticas económicas, O siendo menos selectivo a la hora de priorizar la cultura del inmigrante, si no hay tanta demanda de migración con respecto a la necesidad de mano de obra, pasando a acoger de prácticamente cualquier país.

De la misma manera, la cultura en los costes migratorios y en la criminalidad no debe interpretarse como una incompatibilidad de integración, en la medida en que todas las culturas son eventualmente integrables. A algunas naciones, por unos ideales más reaccionarios, puede costar más eliminar ciertos prejuicios para esa misma adaptación, pero siendo eventualmente posible y rentable este proceso de asimilación en una situación de gran demanda de mano de obra.

19.5 Políticas de emigración en los países de origen

Para los países de origen, las políticas de emigración deben centrarse en mitigar los efectos negativos de la pérdida de población. Esto puede incluir acuerdos con países receptores para asegurar que los derechos de los emigrantes estén

protegidos y que una parte de sus ingresos se canalice de vuelta al país de origen en forma de remesas. Además, los gobiernos pueden fomentar la conexión con la diáspora para incentivar inversiones en el país de origen y facilitar el eventual retorno de los emigrantes.

La emigración también puede causar tensión social a causa de la pérdida de mano de obra y población joven en el país de origen. Esto puede llevar a una necesidad de restringir la emigración con el objetivo de mantener la población sin que colapse el sistema, ante un perjuicio mayor que beneficio social, en lo que se mejora la situación económica, cambiando la situación política a una proclive a este desarrollo, basándonos en los puntos ya explicados en apartados económicos.

19.6 Gestión de refugiados y asilo

Las políticas de refugiados y asilo también son componentes esenciales de la gestión migratoria. Estas políticas deben diseñarse para proporcionar protección a aquellos que huyen de conflictos o persecución, asegurando que se respeten los derechos humanos y se cumplan las obligaciones internacionales.

El reasentamiento y la integración de refugiados deben planificarse cuidadosamente para evitar la creación de tensiones sociales y económicas en las comunidades receptoras.

La condición de refugiado, a diferencia de la inmigrante, es una que deriva de la necesidad de migrar por una crisis y no

por gusto personal. Esto lleva a que, dependiendo del grado de peligro en el país de origen de la crisis, sea más necesario o menos acoger a los refugiados.

Los que huyan de un conflicto con escaso peligro tendrían poca prioridad, siendo acogidos los que estén en condición de mayor peligro, mientras que, en condiciones de peligro grave, como podría ser una guerra sangrienta con la población civil o un genocidio étnico, la práctica totalidad de la población debe eventualmente acogerse.

La acogida de los refugiados debe centrarse en países con capacidad de inclusión y demanda de mano de obra en la medida en que lo necesite la propia sociedad, sustituyendo las cuotas de inmigración estándar por refugiados, posteriormente en caso de que se llegue al límite, los refugiados deberán ir a países culturalmente cercanos, a poder ser que hablen el mismo idioma, con el objetivo de abaratar los costes de integración, los cuales a su vez recaerían en todos los países como forma de solidaridad internacional, basándonos en el derecho internacional, siendo los países más ricos los que proporcionalmente se encarguen de financiar la integración en estos terceros países cercanos culturalmente sin que esto implique el colapso del país en cuestión.

Si la crisis de refugiados es grave, es posible que sean necesarias medidas económicas centradas en escalar la economía centralizando en torno al estado de forma similar a otros periodos de crisis, con una centralización y planificación de la producción y consumo de alimentos, de un sitio habitable para vivir, de servicios sanitarios básicos…

Escala estatal: En la medida en que es una cuestión con alto

impacto internacional o global, la inercia política es de priorizar la globalización en esta cuestión, buscando la cooperación de organismos internacionales y el consenso estatal en torno a entidades supraestatales con el objetivo de solventar la crisis.

19.7 Integración obligatoria de la inmigración legal e ilegal

De no poder el mercado dar la rentabilidad a la inmigración para financiar su integración, se buscará escalar parte de la economía, dando puestos de trabajo básicos de forma planificada en caso de incapacidad de integrar al inmigrante en el mercado laboral, para que el estado tenga un sustento rentable y capacidad económica de financiar su integración, financiando con ello la vivienda y las necesidades vitales de los inmigrantes. Al ser en buena medida personas sin formación, trabajarán en cuestiones primarias sin quitar cuotas de trabajo a los nacionales, cultivando campo no cultivado, en minería de zonas no productivas por altos costes para escaso beneficio, reconvertido en rentable por el bajo coste de la mano de obra, construcción de nuevos proyectos y exportando lo producido a bajo coste o trabajando en construcción de las zonas donde vivan…

El grueso de este trabajo debe centrarse en su autoconsumo y en las propias necesidades del proyecto de integración, evitando quitar cuota de trabajo a los locales con el objetivo de movilizar mano de obra parada, de cara a conseguir un sustento mínimo.

Este trabajo será obligatorio en el tiempo necesario para

asegurar la integración social, económica y cultural del inmigrante, pudiendo volver a su país de no querer trabajar e integrarse, al ser necesario para financiar todos estos gastos; que incluyen conocer el idioma, el sistema legal, un adecuado desarrollo moral acorde al criterio occidental, el respeto a colectivos, las instituciones… además de la capacidad de integración en el mercado laboral estándar, pasando a recibir la nacionalidad una vez se cumplan todos los criterios pertinentes.

El tiempo en el que los inmigrantes deben pasar por este período de integración debe variar según el grado de aprendizaje necesario. En personas de la misma cultura, valores e idioma, el tiempo es generalmente escaso, más centrado en un examen psicológico y de los principios sociales de pocas semanas. En personas que requieran más tiempo para la integración efectiva, al contar con otro idioma, valores morales menos desarrollados o desconocimiento legal e institucional general, esta se puede prologar durante meses o algunos años, en lo que se compatibiliza el aprendizaje con este trabajo para sustentar el coste estatal y las necesidades vitales.

El inmigrante debe aprender lo necesario para desarrollarse en sociedad, como un idioma de los que se hable en el estado en alguna zona, la legalidad, sus derechos, la moralidad, impuestos, buscar trabajo… pudiendo gozar de más autonomía cuando cuente con todo esto e independencia económica con trabajo propio para no requerir al estado.

Este trabajo y su gasto deben ser supervisados con el objetivo de que sea en la medida de lo necesario, no prolongándose más de lo debido, y asegurándose de que se haya completado el periodo de educación, siendo la totalidad del gasto de este trabajo usado de manera estatal en la

necesidad vital del inmigrante y en su educación, no generando intereses económicos privados que corrompan el modelo, además de deber cumplir con el derecho del trabajador pertinente.

En el caso de migrantes que puedan autofinanciar su integración, estos no deberán formar parte de este trabajo obligatorio, pero deberán formar parte del periodo de educación de todas mane-ras, asegurando una integración efectiva, pudiendo, en caso de financiar el inmigrante su integración, poder elegir cómo formarse con más autonomía, pudiendo de manera privada, pero debiendo confirmarse desde el estado esta integración efectiva mediante examen.

Los inmigrantes que requieran el trabajo estatal de bajo valor añadido para financiar su sustento e integración recibirán parte del salario como mercancía, aprovechando los principios de economía de escala para abaratar costes y permitir con un bajo salario financiar su nivel de vida. La economía de escala reduce el coste del nivel de vida de hacerse a gran escala, es decir, es más barato que mil personas coman en un comedor a que mil personas coman individualmente en sus casas.

La capacidad de comprar la comida al por mayor por parte del comedor a los distribuidores reduce el coste unitario de la materia prima al reducir el valor de compensación necesario por comprar gran cantidad de forma estable, reduciendo incertidumbre. El usar cocineros profesionales para tareas específicas reduce el tiempo total de trabajo necesario, siendo más rentable que 10 cocineros trabajen 4 horas, o 40 horas, a que 1000 personas trabajen media hora para cocinar su

comida, o 500 horas de trabajo, permitiendo a las 1000 personas disponer de más tiempo de trabajo. Reduce la cantidad de energía necesaria para la cocina...

Esta dinámica se aplica a prácticamente todas las cuestiones; es más barato que 1000 personas vivan en un gran bloque de edificios de vivienda social, con una habitación por persona en viviendas compartidas, a que cada persona tenga su propia casa o busque habitación de manera independiente. También se aplica al proceso de integración a la hora de aprender idioma o leyes, donde un profesor pueda enseñar a múltiples alumnos…

En este sentido, para permitir que los bajos salarios de trabajo planificado estatal permitan a los inmigrantes no integrables en el mercado laboral adquirir sustento e integrarse, sin pérdidas para el estado que vuelva insustentable el proceso, estos deberán recibir parte del salario en forma de mercancía en estas cuestiones necesarias mediante un consumo a gran escala dirigido estatalmente. Permitiendo crear un trabajo que normalmente no es rentable, pero que se rentabiliza al ser menor el salario necesario, al ser necesario menos salario para satisfacer la necesidad vital y la integración, al otorgar esto mediante gran escala en forma de mercancía, abaratando coste de nivel de vida, salarios necesarios y rentabilizando el propio trabajo de escaso valor, pero suficiente para pagar el proceso en lugar de vivir en la marginalidad.

Esto mismo también se proporcionaría a las personas en situación de marginalidad o exclusión social, que no sean inmigrantes, permitiendo cubrir toda la necesidad de las personas desde su propio trabajo, sin cargar a la sociedad y sin

estar desamparados por esta. A su vez, una vez estas personas puedan encontrar otro trabajo en el mercado laboral o adquieran la capacidad de vivir de forma independiente, pueden dejar el trabajo estatal cuando quieran y pasar a vivir en una situación de mayor autonomía en su forma de vida.

Los límites de la inmigración ilegal asumible antes de una deportación obligatoria dependerán de la capacidad de proporcionar este trabajo obligatorio de manera que no genere pérdidas económicas al estado y sin que quite cuotas de trabajo a los locales en situación de desempleo, desacelerando la economía. Centrándose su producción en su necesidad.

19.8 Regulación de la inmigración ilegal

La inmigración ilegal se tratará de regular en la medida en que sea posible la integración de la inmigración ilegal, atendiendo a su rentabilidad y sostenibilidad social en su integración en el mercado y sustentabilidad del gasto de integración, en base a las cuotas calculadas aumentando las medidas de seguridad para evitarla, en el caso europeo con respecto a la inmigración de origen africano, debe evitarse en el momento de la salida de las barcas, detectando las salidas con grabaciones satelitales u otras medidas similares, con el objetivo de detectar estas salidas nada más salir de las costas, evitando que mueran en el mar, o que lleguen a territorio europeo no pudiendo devolverlos a la zona de salida al no saber de qué país salen, exponiendo a la sociedad a una cantidad de migración fuera de las cuotas de rentabilidad y sustentabilidad del gasto de integración con las consecuencias de empobrecimiento del

migrante y la sociedad ligada.

La inmigración ilegal, no absorbible por el mercado, deberá formar parte de los cursos de integración y trabajo planificado en trabajo de escaso valor añadido para sustentar este proceso de manera obligatoria, o ser devuelta al país de origen.

En caso de que se llegue al máximo de la capacidad estatal para proporcionar un trabajo de escaso valor añadido para financiar la integración sin entrar en pérdidas económicas, y por ende volviendo insustentable este proceso, la inmigración ilegal debe ser devuelta al país de origen. En este supuesto, las «devoluciones en caliente», donde se devuelve al inmigrante nada más pisar tierra, pueden ejecutarse antes de que estos desembarquen, pudiendo devolverlos desde donde se les localiza en el mar, a de dónde vienen, simplemente redireccionándoles sin llegar a tener responsabilidad legal.

Los que lleguen a desembarcar y, por la situación socioeconómica, deban ser devueltos por la masividad, se procederá a ello de todas formas, al ser el país de origen del viaje el responsable de este, al margen de la nacionalidad, pudiendo hacerlo unilateralmente de ser necesario.

La inmigración ilegal, al igual que la inmigración legal, tendrá prioridad a la hora de integrarse y permanecer en el país dependiendo de la facilidad de esta integración, atendiendo a cuestiones como el conocimiento del idioma, la capacidad laboral y formación, el conocimiento legal, la aceptación de los principios de tolerancia nativos, el buen desarrollo psicológico del migrante… Debido a que ninguna persona tiene prioridad en derecho por cuestiones nacionales, esta debe hacerse por cuestiones prácticas ligadas a la facilidad de este proceso de

integrarse y asimilarse socialmente.

Los inmigrantes ilegales ya integrados a nivel cultural y de trabajo deben, por ende, ser regularizados por su integración social ya ejecutada, sin suponer el perjuicio asociado a la inmigración asociado a la integración, aun debiendo eventualmente participar en trabajo estatal planificado para mantener las necesidades vitales de ser necesario.

19.9 Crímenes e inmigrantes

Los inmigrantes que cometan delitos deberán asegurarse el cumplimiento total de la pena. En caso de crimen leve, sería en el país que vive a costa de multas; en caso de crimen grave, o en el país que vive o en el de origen, dependiendo de los tratados existentes, no habiendo una respuesta clara. Dentro de esto se podría desde hacer cárceles locales donde el inmigrante tendría que trabajar, generalmente en trabajo poco cualificado no demandado por los locales, para pagar sus gastos vitales, siendo todo lo producido gastado en su beneficio para no incentivar encarcelamientos arbitrarios, o ser deportado de preferir no trabajar para mantenerse o simplemente subsistir con el gasto mínimo.
De todas formas, yo soy reacio a devolver a los inmigrantes con crímenes a sus países, prefiriendo que cumplan la condena en el país donde viven, trabajando para su subsistencia de ser necesario, en la medida en que actualmente desconfío de los países pobres, de que mantengan a los criminales a raya, de que eviten que se escapen, de que no los liberen, de que no menoscaben sus derechos humanos básicos, de que no haya

cambios de Gobierno por inestabilidad general reduciendo condenas…

En general, en la medida en que implica un alto peligro potencial, especialmente en los casos más graves, soy partidario de que cumplan su condena de forma efectiva en el país en el que viven, trabajando para subsistir, aunque de llegar a una situación donde otros países sean de fiar, se pueden llegar a acuerdos, según la globalización eventualmente escale y se forme un estado global. Esto podría hacerse de cara a dar trabajo poco cualificado a regiones con mucha oferta de puestos de trabajo, independientemente de dónde sea el lugar.

Capítulo 20: Libertad de expresión

De la misma forma, en una situación utópica, sin que los mensajes impliquen un peligro o menoscabo del derecho ajeno, vía agravio, o mensajes perjudiciales que condicionen el desarrollo vital de la persona, la libertad de expresión no estaría regulada habiendo libertad de comunicación.

En una situación distópica, la libertad de expresión sería restringida con el objetivo de mantener la lealtad para solventar la crisis, buscando una libertad de expresión regulada en un marco de unidad de acción.

En los grados circunstanciales intermedios, la libertad de expresión debe existir, regulando y restringiéndose aquellos mensajes peligrosos, como exaltación de ideales peligrosos, como la necesidad de exterminar a determinado colectivo, agravios personales, como ataque a la persona con difamaciones o menoscabo al derecho al honor, que implicaría un perjuicio psicológico a la persona agraviada, siendo considerado un factor de la salud, o mensajes perjudiciales por su explicitud, como contenido pornográfico o sangriento en lugares públicos o redes sociales, siendo susceptibles de verlo u oírlo infantes o personas con una psicología más sensible.

En estos grados se permitiría la defensa de ideologías o el culto a personalidades polémicas en la medida en que esto no implique un perjuicio social; por ejemplo, exaltar la Alemania nazi sería legítimo en una sociedad donde el nacionalsocialismo u otra ideología potencialmente amenazante presente una escasa amenaza social, siempre y

cuando no se exalten los principios más polémicos que pueden necesariamente ser un contenido de odio que incite a la violencia contra ciertos colectivos, siendo la libertad de esta defensa ideológica algo que permite el debate y el desmontar argumentos, usándolos como vacuna.

Uno de los mayores peligros de prohibir determinados ideales en situaciones de estabilidad donde no son un peligro es que restringes el debate y la capacidad de respuesta al discurso. Al este hacerse de forma clandestina, esto causa que las personas que defienden este ideal monopolicen la narrativa en sus círculos, sin contraargumentos que desmonten sus teorías, y teniendo margen para victimizarse, pudiendo expandirse precisamente a costa de la restricción.

Esto es especialmente en la juventud, donde la combinación de un discurso victimista, una monopolización de la narrativa no debatida en círculos sociales aislados y la rebeldía juvenil que fomenta tendencias antisistema, especialmente de estar prohibido o restringido, fomenta una tendencia radicalizada, siendo un ejemplo el auge del nazismo en buena parte de la juventud alemana.

Aunque existe la paradoja de Popper, donde ser tolerante con los intolerantes lleva a que, de estos crecer políticamente, eventualmente acaben con el sistema implementando su modelo intolerante y acabando la tolerancia, también existe el efecto de Streisand; donde al censurar o perseguir un mensaje, este se propaga aún más por el interés social y por la monopolización del discurso sin contraargumentos, debiendo encontrar un balance dependiendo del grado de tensión y peligro que estos ideales y movimientos representen.

En una situación donde se busque evitar la propagación del mensaje, lo prioritario es evitar la paradoja de Streisand; en uno donde lo prioritario es evitar que un mensaje ya expandido se implemente, se prioriza evitar la paradoja de Popper.

En caso de una amenaza social derivada de la propagación del mensaje, como podría ser una crisis social derivada del auge del nazismo, la propia propaganda o mensajes podrían ser prohibidos como manera de contener la fanatización, siendo libre la expresión, gestos o culto a personalidades, de forma proporcional al grado de peligro que impliquen.

En este modelo, la capacidad de restringir la libertad de expresión debe estar regulada partiendo de qué mensajes deben ser restringidos con anterioridad; a su vez, para añadir nueva normativa, se debe partir de la aceptación del Ministerio de Centralización-Descentralización tras las intenciones legislativas de algún ministerio ejecutivo o la ciudadanía en aprobación vía democracia directa.

Los medios de comunicación en situación normal sería de carácter privado, sin financiación estatal, en la medida en que no es una necesidad vital la forma de comunicarse al ser un negocio rentable per se, siendo solo financiados en caso distópico de absoluta incapacidad de sustentarse aun recortando gastos, y solo teniendo medios de comunicación estatales en caso de necesidad de un medio de comunicación estatal de cara a una eventual crisis con el objetivo de mantener la claridad de la situación, pudiendo eventualmente obligar a

determinados medios a dar cierto mensaje de ser necesario por una crisis, como la necesidad de usar mascarillas en una pandemia, o de entrenar y ser leal de cara a una guerra.

Los medios de comunicación serían liberalizados y desregulados en su propiedad; por ejemplo, la televisión se liberalizaría permitiendo que cualquier persona o grupo pueda solicitar un canal televisivo o un canal de radio, buscando la neutralidad y la veracidad de los medios vía selección natural de la oferta basándonos en la demanda y su elección, evitando las oligarquías de los medios de comunicación actual en torno al libre mercado; con eventuales multas de mentiras claras y explícitas no impuestas por el gobierno, sino mediante casos judiciales independientes y aprobación eventual del Ministerio de Centralización-Descentralización, aunque priorizando métodos civiles para perseguir las mentiras como las notas de comunidad, usándolas de forma general.

La situación idónea es que no se puedan expresar imágenes o mensajes, previa aceptación de su cumplimiento de la normativa, es decir, que un algoritmo detecte a la hora de publicar en una red social qué imagen o mensaje es publicable o no, por una persona o de desarrollarse una IA, con herramientas de reclamación de haber error.

Capítulo 21: Fundamentos del Estado y la sociedad

El Estado y la sociedad son conceptos intrínsecamente vinculados, pero con distinciones claras en su función y estructura. Para entender plenamente su relación y funcionamiento, es esencial explorar los fundamentos que sustentan cada uno y cómo interactúan para formar la base de la organización política y social.

La sociedad se compone de un conjunto de individuos, cada uno con sus propias características, necesidades y aspiraciones. Esta diversidad es lo que enriquece el tejido social, pero también plantea desafíos en términos de gestión y cohesión.

Los individuos tienen dependencias entre sí para mantener su nivel de vida o su propia vida, creando relaciones interpersonales; la suma de todas las personas con relaciones interpersonales entre sí forma una sociedad.

El Estado, en contraste, es el conjunto de estructuras y sistemas diseñados para administrar los recursos comunes y regular las interacciones dentro de la sociedad. Funciona como un mediador entre los individuos y los grupos, facilitando la coordinación y cooperación a gran escala, con la utilidad mencionada anteriormente. El Estado debe equiparse con herramientas legislativas, ejecutivas y judiciales para implementar y hacer cumplir leyes que reflejen los valores y necesidades de la sociedad que sirve y, a su vez, llevar a cabo políticas de forma flexible de cara a las circunstancias de la forma correcta en cada situación. A su vez, el Estado no es

solamente las instituciones en sí, sino también toda normativa, acuerdo u organización de carácter estatal.

Un acuerdo comercial sería política y una parte del Estado, en última instancia, siendo Estado, por ende, una organización paraestatal o supranacional, también sería un derivado estatal.

La relación entre el Estado y la sociedad es intrínsecamente interdependiente, en la medida en que la sociedad necesita al Estado por la mayor eficiencia de la escalabilidad estatal potencial, y para gestionar los intereses o conflictos de la socie-dad de forma imparcial, donde el Estado no solo actúa como regulador y administrador de las políticas públicas, sino también como una extensión de la sociedad misma en utilidad para toda esta.

21.1 Inclusión de todos los individuos en el Estado

En la medida en que todos los individuos con dependencias y relaciones interpersonales forman una sociedad, y en la medida en que el Estado es una herramienta socialmente necesaria, todos los individuos que forman la sociedad deben formar parte de este. Esto significa que cada individuo, independientemente de su origen, estatus social, capacidad o ideología, tiene un papel en la formación del Estado con un grado de participación que es variable dependiendo de los individuos, habiendo algunos que solo respetan las normas, otros que tienen trabajos proactivos en el mismo o puntos intermedios.

En la medida en que eventualmente cierto centralismo, colectivismo o dirigismo estatal es necesario por el bien común previamente explicado, los individuos están interconectados

para mantener su nivel de vida, siendo mayores estas conexiones y dependencias a cuanta más tensión social hay, ante amenazas inmediatas y comunes a la población. Esto lleva a que la dinámica correcta de una sociedad no sea solo tratar a los individuos como átomos sueltos de un gas, cada uno por libre, sino que eventualmente, para resistir ciertos golpes, ciertas crisis, los propios átomos, los propios individuos, deben tener capacidad para cambiar su estado material a uno fluido o sólido de ser necesario, siendo la alternativa a esta centralización unas consecuencias negativas mucho mayores para el conjunto de toda la socie-dad que las propias medidas centralistas. Si en la Segunda Guerra Mundial la URSS no hubiese llevado a cabo las medidas extremadamente centralistas que llevaron a un grado de movilización total al margen de la voluntariedad o el derecho individual, si se hubiera respetado y no se hubiera obligado a ir al frente, obligado a estar dieciséis horas de jornada laboral promedio en la retaguardia para mantener el esfuerzo bélico, obligado a mantener la lealtad al Estado durante la guerra… Este hubiera sido mucho más ineficiente en su escalabilidad y movilización, pudiendo llevar a un eventual exterminio de toda la población por el menor poder bélico que hubiera llevado a una posible derrota en la guerra, y la ejecución del Ost Plan por parte de Alemania, que consistía en exterminar a la totalidad de la población soviética, con el objetivo de colonizar las fértiles tierras orientales con alemanes étnicos, creando una gran Alemania étnica desde el canal de la Mancha hasta los Urales.

Este ejemplo extremo sirve para evidenciar cómo las dinámicas de centralización estatal explicadas anteriormente son eventualmente una necesidad social ante unas

consecuencias negativas mayores de no hacerlo. Esto, por ende, implica que, según el grado de crisis, esta misma dinámica está justificada en un grado, en un espectro, pero siempre incluyendo a toda la población, a todos los individuos, al tener todos tener estas dependencias en estas circunstancias, al toda la sociedad tener la eventual necesidad de solventar la crisis. Varían el grado de centralización del espectro, pero no la inclusión.

21.2 Globalización

La globalización política puede ser entendida como una evolución natural de la historia humana, marcada por un aumento constante en la interconexión entre individuos, impulsada por avances tecnológicos y el desarrollo de infraestructuras de comunicación y transporte. Como he mencionado, la justificación del Estado deriva de las interconexiones de los individuos, que al no estar aislados y depender entre sí, se generan estructuras institucionales que engloban a estos para los puntos comunes de necesidad.

Este proceso se ha extendido desde las sociedades tribales primitivas hasta la compleja red global de estados modernos, en crecimiento de forma proporcional al crecimiento de las infraestructuras, medios de comunicación, de transporte… el comercio y las dependencias entre regiones cada vez más lejanas en mayor medida.

Orígenes tribales y la formación de estados:

En los comienzos de la civilización humana, las sociedades

eran predominantemente tribales, donde las interacciones se limitaban a pequeños grupos con conexiones estrechas y directas, aislados del resto de individuos, sin dependencias con ellos. En estas comunidades, la sociedad y el Estado, en cualquier forma que tomara, era esencialmente una estructura tribal con poco o ningún contacto con grupos externos. La gobernanza y las leyes eran simples, centradas en la supervivencia y la cohesión interna del grupo. Al solo haber interconexiones individuales entre la tribu, la sociedad era la tribu y, por ende, el Estado era reducido a esta escala.

Desarrollo de estados e imperios:

A medida que las tecnologías agrícolas y las herramientas de comunicación primitivas permitieron a las poblaciones crecer y a las sociedades expandirse, las interacciones entre diferentes tribus y comunidades se hicieron más frecuentes y complejas. Esto llevó a la formación de ciudades-estado y, eventualmente, a imperios que abarcaban grandes territorios. La administración de estas entidades políticas más grandes requería sistemas más sofisticados de gobernanza y comunicación, señalando un avance significativo en la organización política y social, las mejoras en la infraestructura, en el transporte, la seguridad de viaje, el comercio… Todo ello contribuyó a que los humanos pasasen de tener interconexiones solo con los miembros de su tribu casi en su totalidad a tener conexiones y dependencias con otras tribus, otras ciudades y otras regiones para mantener su productividad y su nivel de vida. La sociedad y el Estado en la que se basa se expandieron según estas dependencias mutuas entre individuos aumentaban en escala territorial.

Impacto de la Revolución industrial y la globalización:

La Revolución industrial fue un punto de inflexión que aceleró drásticamente la interconexión entre las sociedades. Las innovaciones en transporte, como el ferrocarril, y las comunicaciones, como el telégrafo, permitieron una integración y un intercambio mucho más rápido y eficiente.

El comercio a mayor escala ganó importancia económica por su mayor rentabilidad. Estos avances tecnológicos hicieron que las fronteras entre los estados se volvieran más permeables y que la idea de una economía y una política global comenzara a tomar forma. Las personas pasaban a tener dependencias e interacciones con mercancías o materiales producidos en la otra punta del mundo. Las fronteras comerciales se expandieron y una forma de Estado, en forma de regulación comercial y organizaciones supraestatales simples, comenzaron a surgir…

El mundo moderno:

Hoy en día, vivimos en un mundo donde la conectividad global es la norma. Internet, los vuelos internacionales o el transporte marítimo a gran escala han reducido las distancias y los tiempos de respuesta, haciendo que las interacciones a escala global sean cotidianas. El comercio está totalmente globalizado. Los individuos tienen relaciones y dependencias en su día a día con productos fabricados en la otra parte del mundo, servicios hechos en la otra punta… Es, a su vez, la época de mayor globalización e internacionalización de la política, con mayor cantidad de entidades supranacionales,

acuerdos comerciales y alianzas militares de la historia.

21.2.2 Globalización como tendencia

Es por ello por lo que la globalización debe entenderse como un proceso intrínseco en la evolución humana, al estar cada vez más interconectada por las mejoras en comunicación, transporte… que hacen que sean cada vez más rentables económicamente los negocios desde lejanas distancias, llevando a una mayor dependencia entre personas de lejanas regiones, debido a la tendencia a la especialización del trabajo en las regiones, fomentando la sociedad como algo cada vez más global.

Al ser la causa de este aumento de interconexiones los avances tecnológicos ligados a las mejoras de comunicación, transporte y conexiones en general, y al ser estos avances tecnológicos algo intrínseco al proceso de evolución humana que parte del continuo avance en conocimiento a largo plazo.

Según la rentabilidad de negocios aumente por las mejoras en la conectividad, la inercia natural es la de la globalización económica, y ligada en su gestión política a nivel político. Por ende, llevando a la internacionalización política, siendo el resultado final eventual el de una estructura supranacional o un estado global con cada vez más poder.

Tendencias y retrocesos en la globalización política:

La historia muestra que la globalización es una tendencia de largo plazo, caracterizada por un aumento en la complejidad y escala de la interconexión humana. Aunque puede haber

períodos de retroceso, como crisis económicas o conflictos que promueven movimientos hacia el aislacionismo o nacionalismo, la tendencia general ha sido hacia una mayor integración. Este fenómeno debe ser manejado de manera ordenada y consensuada para evitar conflictos.

Ahora bien, los eventuales procesos de descentralización de la escala estatal se deben a una necesidad social.

Las sociedades tienden a tener distintas escalas de la política, a gran escala territorial, basadas en cuestiones que engloban gran cantidad de territorio, como el comercio o el transporte, o a menor escala, que engloban poco territorio, como la gestión de recursos, la infraestructura local, la gestión de crisis eventuales a escala local…

La escala territorial del Estado va correlacionada con la importancia de las políticas de gran escala o de pequeña escala. En sociedades donde la política a gran escala gana importancia, tenderá a ampliar la escala territorial política, ya sea mediante imperios, Estados más grandes, o creando regulaciones y normas vía acuerdos comerciales entre regiones de forma cada vez más detallada y unificada, unificando monedas, aranceles…

En la escala territorial del Estado, en sociedades donde tiene más importancia la política a pequeña escala, con economía de cercanía, se valorará más la cercanía política al entorno, la agilidad en la respuesta, la rapidez de esta, el conocimiento cercano de la situación…

Dependiendo de cuánto influyan las cuestiones a gran escala o a pequeña escala, los políticos o dirigentes que defiendan la globalización o la regionalización ganarán

influencia o la perderán, en una situación donde la economía de cercanía es muy importante y la economía global poco el político que defienda la economía de cercanía tendrá más respaldo económico y ligado político, al defender los intereses de un sector más influyente, y viceversa en caso de una economía global con altas interconexiones y una gran influencia comparado con la economía de cercanía y sus defensores.

En las sociedades tribales primitivas, la política y la gestión se llevaban a cabo a pequeña escala. Estas sociedades estaban organizadas en tribus relativamente autónomas, debido a la falta de medios eficaces de comunicación y transporte. En este contexto, un Estado centralizado que intentara dirigir o coordinar miles de tribus habría sido ineficaz. Las tribus manejaban sus asuntos internos de manera independiente porque estaban geográficamente y socialmente aisladas unas de otras, sin interacciones significativas como comercio o relaciones diplomáticas que justificaran una centralización.

21.2.3 Eficiencia de la gestión localizada

La descentralización permitía que cada tribu abordara sus necesidades específicas directamente y con gran conocimiento de su contexto particular.

Por ejemplo, en situaciones de escasez de alimentos, una tribu podía responder rápidamente mediante la caza o la recolección sin esperar instrucciones de un cuerpo central que, de existir, carecería de la agilidad necesaria para responder a cambios rápidos y situaciones de emergencia. Este modelo de

autonomía aseguraba que las decisiones se tomaran con un entendimiento completo de las necesidades locales y las condiciones ambientales, haciendo que por selección natural las sociedades tribales con menos autonomía fallasen a la hora de satisfacer esta necesidad de versatilidad y agilidad política, es por ello que a la hora de los procesos de aumentos o disminución de la escala territorial de los estados se basa en la importancia en la sociedad de políticas de carácter a gran escala, o a pequeña escala, basándose en la necesidad de dar respuestas dinámicas a problemas con gran conocimiento de causa derivado de la cercanía del Estado con la sociedad, o a cuanto más aumentan la importancia de las políticas a gran escala, según aumentan la comunicación, el transporte y la rentabilidad comercial, aumenta la eficiencia de gestionar la política a escalas mayores, siendo más eficiente en caso de perder importancia estas mismas cuestiones unos estados más reducidos y regionalizados. En determinados momentos derivados de una crisis, pueden perder importancia las cuestiones a gran escala con respecto a la menor escala al perder capacidades productivas, perder conectividad al empeorar las infraestructuras y la capacidad de transporte…

Perdiendo rentabilidad el comercio y la política de gran escala; siendo más eficiente su solución de forma ágil, de forma descentralizada.

A su vez, en las crisis, las necesidades materiales se reducen a lo más necesario, a mercancías de mayor intensidad, como el alimento, el hogar… Estas generalmente se satisfacen de forma más cercana, perdiendo aún más importancia el comercio en las correlaciones de fuerzas entre los intereses políticos que llevan a una política más global o regional.

Si bien podría haber habido un estado global en la era tribal, en alguna competencia muy concreta como una justicia básica, el conjunto de actividades estatales no era rentable a gran escala, priorizando el modelo tribal.

21.2.4 Correlación de la globalización con los avances o retrocesos socioeconómicos

Es por ello por lo que el cómo se internacionalizan o se regionalizan los estados y las sociedades se basa en la situación económica y el grado de interconexiones.

En épocas tribales no tenía lógica un estado global, o entre múltiples tribus siquiera, al haber pocas conexiones entre sí. En un estado globalizado comercial no tendría lógica que cada pueblo vaya por libre, sin normativas o fronteras comunes que faciliten el comercio, el transporte, la uniformidad legal o monetaria… Con una gran rentabilidad de base de estas políticas por las mejoras de transporte o comunicación, perdiendo productividad al generar trabas.

Es por ello que el Estado debe flexibilizarse a la hora de las competencias políticas que este mismo tiene, basándose en las circunstancias, pudiendo descentralizarse en caso de una mayor eficiencia de la versatilidad, ya sea por ser cuestiones que afectan solo a determinadas zonas, o por una dinámica que incentiva una descentralización política en algún sentido, y a su vez poder centralizar competencias según las políticas de carácter global ganen importancia en el desarrollo a largo plazo de la humanidad; es decir, si la globalización es una inercia histórica a largo plazo, en el corto plazo hay momentos donde

la descentralización y regionalización estatal es más eficiente.

Esto hace que el Estado deba tender a la globalización e internacionalización, pero con la flexibilidad para descentralizarse en el grado necesario en las situaciones donde sea necesario, tanto en el Estado en general como en cuestiones particulares. A su vez se debe considerar la mayor escalabilidad potencial de un estado grande a la hora de enfrentarse a una crisis aguda.

Reducción de la globalización con las crisis

Eventualmente, ha habido crisis políticas y económicas que llevaron a un retroceso en el grado de interconexiones, cayendo el comercio y las dependencias entre personas, pasando a reducir la escala del Estado, al perder importancia las cuestiones políticas de gran escala.

Un buen ejemplo de la caída del Imperio romano y cómo la disminución del comercio, causada por la crisis económica del final del Imperio y el inicio de la Edad Media, llevó a una descentralización política en nuevos estados más pequeños. Otro ejemplo serían los años 1930-1940, donde la crisis económica del crac del 29 llevó a una pérdida de la rentabilidad comercial, reduciendo las interconexiones entre personas, especialmente las lejanas territorialmente entre distintos estados.

Esto llevó a una descentralización política en torno a los estados-nación, donde las organizaciones supranacionales, como la Sociedad de Naciones y las normativas internacionales perdieron influencia con respecto a políticas de carácter

nacionalista, habiendo un claro retroceso en la inercia globalizadora.

Otro ejemplo podría ser la crisis de la COVID-19 y cómo la ONU ha perdido influencia, con un aumento de la unilateralidad entre países, con declaraciones de guerra y saltos de la legalidad internacional de forma mucho más frecuente que en los años anteriores.

Avance de la globalización proporcionalmente a la evolución humana

En la medida en que la evolución humana demanda un aumento de la globalización política, pero que eventualmente y ante ciertas cuestiones una política regional es más efectiva, el objetivo de la globalización política no debe ser un objetivo per se, sino una consecuencia ligada a la evolución humana, según esta sea necesaria.

En las circunstancias actuales, un estado global no sería lo bastante eficiente como para justificarse, pero políticamente se debe entender esta inercia, y por ende crear los mecanismos de globalización de forma pacífica, consensuada, según sea necesario, no forzando esta transición, sino creando los mecanismos para que eventualmente se dé, al igual que los mecanismos de regionalización de determinadas políticas, de ser necesario.

El objetivo final es un estado formal global, con capacidad de descentralizarse o regionalizarse en las cuestiones políticas que sea necesario de forma fluida y consensuada, pero sin alcanzar un grado de independencia total de determinada región, a la sociedad por el grado de desarrollo existente actual

no necesitar este grado de regionalización extremo.

Siendo necesario algún grado de estado global por el grado de interconexiones globales intrínsecas existentes al grado de evolución.

21.2.5 Ejemplo de globalización a causa de la necesidad

Un buen ejemplo de transición de estados nación a estructuras supranacionales y a la formación de estados supranacionales es la Unión Europea. Debido a la cercanía geográfica y a la riqueza general del continente, con el aumento de la rentabilidad comercial entre países en la década de 1950, debido a las mejoras tecnológicas vividas en la Segunda Guerra Mundial, y debido a la uniformidad política en torno a la democracia de Europa, aumentó la rentabilidad comercial entre países de forma muy significativa, lo que llevó a unos acuerdos de comercio primarios.

La Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), 1951, fue la primera organización de integración europea y se estableció con el Tratado de París en 1951. Los países fundadores fueron Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo. La CECA buscaba gestionar de manera colectiva la producción del carbón y el acero, recursos industriales clave, para evitar conflictos futuros relacionados con estos sectores.

Esta organización originalmente solo era un tratado comercial y regulatorio en dos sectores concretos. Sin embargo, estos tratados llevaron a un aumento de la rentabilidad comercial en Europa al eliminar aranceles o

trámites en estos sectores, unificando el mercado en este sentido y llevando a un aumento de las interconexiones y dependencias entre países y entre personas de múltiples países por ser sectores clave de la economía.

Debido a este aumento de las conexiones y a su rentabilidad, junto con las mejoras de transporte y circulación en los años 1950-1960, llevó a una demanda de políticas unificadoras de mercados en más sectores. El Tratado de Roma y la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) de 1957 fueron el resultado del aumento de la demanda social de una cercanía comercial mayor ante el aumento de rentabilidad.

La CEE buscaba establecer un mercado común entre los países miembros, permitiendo la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. También se creó la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom) para la cooperación en el desarrollo de la energía nuclear. Esto llevó a transicionar de un libre mercado y de organización común en torno al acero y el carbón a un mercado común en casi todos los aspectos…

La unificación de mercados, fronteras y aranceles llevó a aumentar exponencialmente las interconexiones y las dependencias entre regiones; a su vez, las políticas de determinada región ya no afectaron mayoritariamente solo a esta, sino también al resto.

A su vez, se crearon cuestiones comunes a todas las regiones o a la mayoría de estas, como la inmigración, debido a la libertad de circulación de personas, a la política de recursos energéticos, al ser más eficiente una política coordinada en este aspecto al dar más poder de negociación con respecto a los vendedores de energía, políticas regulatorias comunes de la economía para evitar desigualdades en la regulación que

beneficiasen en la inercia del mercado a determinadas regiones a causa de perjudicar a otras… En esta misma inercia se firmó el Acta Única Europea (1986), que estableció el objetivo de completar el mercado único europeo para 1992, introduciendo nuevas formas de cooperación política y extendiendo la toma de decisiones por mayoría cualificada, además del tratado de Maastricht (1992), que transformó la CEE en la Unión Europea (UE).

Introdujo nuevas formas de cooperación política, como la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y cooperación en justicia e interior. Además, debido a la necesidad de unificar los mercados a nivel monetario para facilitar los intercambios, la planificación económica a nivel empresarial entre regiones, ganar poder geopolítico con una moneda general más fuerte y llevar a cabo una política común derivada del alto grado de interconexiones ya existente, se sentaron las bases para la creación de la moneda única: el euro. Este fue finalmente introducido como moneda electrónica en 1999 y como moneda física en 2002.

Finalmente, la unificación política en estas cuestiones llevó a la necesidad de que fueran tomadas de acuerdo con la voluntariedad democrática, al cada vez ganar más impacto las cuestiones decididas, según aumentaban estas conexiones por los actos anteriores. El Tratado de Lisboa de 2009 reformó significativamente la estructura institucional de la UE para mejorar la eficiencia y la democracia interna, aumentando el papel del Parlamento Europeo y creando la figura del presidente del Consejo Europeo. También clarificó las competencias de la UE y los derechos de los ciudadanos, e introdujo la Iniciativa Ciudadana Europea.

La UE es un ejemplo de cómo la globalización debe evolucionar a causa de la necesidad de forma gradual, basándose en la rentabilidad, en lugar de manera centralizada o en un proceso acelerado, que puede llevar a una unificación forzada, sin una integración económica, sin un aumento de las interconexiones, y con tensiones surgidas entre los estados En esta inercia, a su vez, la UE extendió los países que formaban parte de esta, integrando primero países en los acuerdos comerciales, y tras ello en algún grado político, para finalmente llevar a la integración en la UE, ganando integración gradual a su vez, eventualmente incorporándose el euro al espacio Schengen, que es una zona que permite la libre circulación de personas entre los países miembros sin la necesidad de pasaportes ni controles en las fronteras internas.

A su vez, con el aumento de las crisis y de las pérdidas de interconexiones, como la crisis del 2008 inmobiliaria o la crisis de la COVID-19, ha eventualmente aumentado o disminuido el escepticismo con la UE, siendo el máximo en las situaciones de crisis más graves, como la crisis del euro del 2012.

Esta exigencia de regionalización corresponde a una necesidad social de dar mayor versatilidad política en las cuestiones de pequeña escala estatal, al perder las de gran escala por las pérdidas comerciales, perdiendo fuerza en las correlaciones de fuerzas los defensores de los intereses de gran escala frente a los de pequeña escala ante una mayor eficiencia de la cercanía.

Aun así, los procesos de independencia total son incorrectos; por el grado de interconexiones existentes debe haber un

mínimo de unificación política, siendo el proceso de independencia algo sangrante para ambas economías, tanto de la UE como del país independizado. Por el grado de interconexiones y dependencias generadas, a cuanto más forzado es este proceso de unificación y menos conexiones se han desarrollado previamente, más fácil es el proceso de independencia resolviendo tensiones en el proceso; a cuanto más es el grado de interconexión económica y de dependencias, incluso durante las crisis, más sangrante es la independencia.

De este proceso de independencia total de una situación de alto grado de unificación deriva la crisis económica británica posindependencia de la UE. Este proceso, a su vez, se alargó debido al alto grado de interconexiones existentes y, además, se alargó en lo que se acordaban negociaciones.

La economía, lejos de mejorar con esta ruptura, ha empeorado claramente. Debido a la necesidad comercial, han vuelto a firmar acuerdos de libre comercio con la UE, volviendo a un estado más primario del estado europeo. A su vez, esta independencia fue menos sangrante económicamente que lo que podría haber sido en otros países con un grado de unificación e interconexiones mayor, miembros de la zona Schengen, con el euro como moneda… Reino Unido no llegó a unificarse en estos aspectos, ya que su dependencia con el resto de países siempre fue algo menor, al tener acuerdos comerciales y políticos con parte de sus excolonias. De cualquier manera, este proceso, empobrecedor económicamente hablando tras una dura crisis de ruptura, evidencia que en la situación actual los procesos de independencia total no son rentables debido al alto número de

conexiones ya existente por el elevado desarrollo tecnológico actual.

Es legítima la regionalización o descentralización de determinadas políticas que, de no ejecutarse correctamente a nivel central, demandando cercanía, deben regionalizarse en la práctica política; pero las crisis actuales no justifican una ruptura total. Ahora bien, si se diese una crisis grave, y cada región perdiese gravemente el comercio con el resto, debilitando las interconexiones, sí tendría sentido un alto grado de independencia, pero siempre ligado a las transiciones económicas, además de no independizarse nunca al 100 %, debiendo haber siempre un mínimo aún basado en acuerdos comerciales o política monetaria, al ser el grado de desarrollo humano actual muy difícil, sino imposible, una crisis económica tan grave que lleve a un comercio entre regiones nulo desde la propia rentabilidad.

21.3 Estado global mínimo necesario

En la medida en que la humanidad ha llegado a un grado de desarrollo, donde, aun con crisis, la rentabilidad de las conexiones entre personas de todos los países lleva a una interconexión global, la sociedad actual necesita elementos estatales para coordinar esto. No tendría sentido volver a un tribalismo, un aislacionismo, donde todas las herramientas estatales globales fuesen suprimidas con el grado de desarrollo tecnológico actual. Esto hace que, por ende, deban existir ciertas estructuras supranacionales de coordinación. Estas no tienen por qué ser las actualmente existentes o con las

normativas actuales, pero debiendo existir alternativas.

Estas competencias ganan o pierden poder según el grado de interconexiones, pero debe haber unos mínimos al haber unas interconexiones mínimas actuales, que mantengan cierta legalidad internacional, derechos básicos y comerciales al ser imposible volver a la situación de aislamiento entre regiones como en la época nacional o tribal por la rentabilidad comercial, que, de ignorarse para ir al aislamiento, haría perder competitividad al estado frente a otros sí comerciales… Es por ello por lo que la sociedad humana ya es en sí misma una sociedad, al haber un grado de interconexiones mínimas entre todas las personas, a diferencia de épocas anteriores, debiendo conservar un mínimo de estado global, ya sea supranacional y o a nivel de acuerdos.

Capítulo 22: La cuestión nacional

La nación es la identidad común que tiene determinado segmento de la sociedad entre sí; esta identidad puede basarse en cuestiones variables: el idioma, la historia, la geografía, la religión, patrones de conducta o idiosincrasia…

La nación es un concepto variable, existiendo naciones más homogéneas, con un mismo idioma, cultura o historia, religión… como podrían ser Francia, Polonia o Inglaterra, y naciones menos homogéneas, donde puede haber varios idiomas, como en la India, varias religiones, como en Rusia, o varias idiosincrasias dependiendo de la zona, como en Estados Unidos, pudiendo no tener un territorio siquiera, como los gitanos, o los judíos antes de la formación de Israel.

En la historia reciente se ha desarrollado una unión entre el estado y la nación; esto se debe tanto a cuestiones históricas como a cuestiones prácticas, debido a la importancia de los factores nacionales en algunas políticas.

22.1 El estado-nación

Debido a que la sociedad se basa en las interconexiones entre personas, y que a cuanto mayor grado de dependencias, más se basa la sociedad en estas mismas, a lo largo de la historia surgió el estado-nación por cuestión histórica.

Este proviene del concepto de que, al formarse una gran cantidad de interconexiones en un grupo, con menor con los demás, la sociedad se tiende a basar en este mismo grupo en

base a un patrón común fundamental, o varios, ya sea el idioma, la religión, la cultura… El Estado tiende a moldearse en torno a la sociedad, y, por ende, al haber un grado de sociedad mayor en este grupo, tiende a crearse un Estado en torno a dicha sociedad, y a su vez el Estado fomenta estas mismas conexiones internas unificando Estado con sociedad de manera más intensa.

Este empezó a surgir desde el surgimiento mismo del Estado, viendo acelerado su desarrollo en la Edad Moderna.

El estado-nación se origina en el hecho de que, al tener el Estado las competencias políticas, este tendía a fomentar unas políticas económicas proteccionistas o basadas en sus intereses en sus territorios, restricciones migratorias entre fronteras con otros estados, restricciones a la inversión de otros Estados rivales, con lo que compiten por la supremacía, moneda a nivel estatal facilitando las transacciones regionales, implementación de un idioma común, facilitando el entendimiento y la lealtad de la población. En tiempos con alta importancia de la religión, una política religiosa… Estas cuestiones estatales moldeaban las sociedades, fomentando las interconexiones con los miembros del mismo estado, con menores dependencias e interconexiones con miembros de otros estados.

Esto fomenta que la sociedad fuera cercana al área de influencia estatal; este nuevo grupo social, con alto grado de interconexiones, y esa uniformidad lingüística, cultural, fronteriza, monetaria, comercial, religiosa y menor con el exterior… es la nación. Con el surgimiento de Estados centralizados con alto poder político a finales de la Edad Media y principios de la contemporánea, fruto de un mayor poder

económico estatal, derivado de una época de prosperidad económica y comercial con la traída de recursos y de mano de obra de América, África y oriente además de un clima más favorable, el Estado empezó a tener poder suficiente como para tomar a cabo estas medidas políticas que fomentarían las interconexiones entre las personas de su Gobierno con menos interconexiones con personas de otros Estados rivales.

La nación como concepto político no surge hasta entonces. Antes de ello, durante la Edad Media o la Antigua, las cuestiones nacionales eran mucho menos uniformes.

En cada región se hablaba una variante de un idioma; no existían idiomas definidos siquiera, sino dialectos del latín con variables entre pueblos y zonas. Las políticas económicas o arancelarias rara vez tenían impacto al ser casi todo el comercio entre regiones informal y a pequeña escala. Las tradiciones también se basaban más en cada pueblo o zona que en una tradición general nacional; las fronteras se maleaban fluidamente con las conquistas. Al campesino o comerciante que vivía en un feudo del palatinado poco le importaba su bandera, un idioma que no era común a todo el Estado, entendiéndose con las variantes de pueblos que estaban bajo otro gobierno. Apenas tenían restricciones comerciales con sus vecinos de otros gobiernos, compartían la religión común y sus tradiciones o festividades eran regionales, basándonos en cada pueblo o zona, más que en cuestiones generales. En este punto, las interconexiones rara vez estaban asociadas a cuestiones nacionales.

En este sentido, las interconexiones de la población eran generalmente en áreas cercanas, basándose principalmente en

necesidades materiales inmediatas: alimentos ropa básica, herramientas artesanales. La sociedad era principalmente una cuestión de cada pueblo, ciudad o feudo.

El Estado prestado-nación por antonomasia fue el Sacro Imperio romano germánico, un Estado totalmente descentralizado en cuestiones sociales, basado en estos mismos principios de falta de uniformidad.

No fue hasta que los Estados ganaron poder y competencias políticas ligadas a la mayor rentabilidad comercial que empezaron a fomentar los principios nacionales en su región, además de aumentar las interconexiones más lejanas con mercancías más elaboradas.

22.2 Desarrollo nacional histórico ejemplificado

Unión de Castilla y Aragón (1469): Aunque la unificación política formal de España no ocurrió con el matrimonio de Isabel I de Castilla y Fernando II de Aragón en 1469, este evento es visto como el fundamento de la España moderna. Este matrimonio unió dos de los reinos más grandes de la península bajo una corona común, pero cada reino mantuvo sus propias leyes, monedas y sistemas de gobierno.

Reconquista y la caída de Granada (1492): La conquista del reino nazarí de Granada en 1492 no solo completó la Reconquista, sino que también marcó la consolidación de la península bajo el liderazgo cristiano. Este evento fue crucial para el fortalecimiento de la autoridad central y para la expansión territorial de lo que eventualmente sería el reino de

España.

Decreto de la Alhambra (1492): Este decreto ordenó la expulsión de los judíos que no se convirtieran al cristianismo, marcando un paso hacia una mayor homogeneidad religiosa en los territorios de Castilla y Aragón. Esta política se extendió a otras partes de la península en años posteriores.

Unificación legislativa bajo los Reyes Católicos: Isabel y Fernando tomaron varias medidas para unificar legalmente sus reinos. Esto incluyó la creación de la Santa Hermandad como una fuerza policial para todo el Reino y la estandarización de ciertas leyes y procedimientos legales.

Expulsión de los moriscos (1609-1614): Bajo el reinado de Felipe III, los moriscos (musulmanes convertidos al cristianismo) fueron expulsados de España, principalmente de los reinos de Valencia y Aragón. Esta fue otra medida hacia la homogeneización cultural y religiosa.

Centralización bajo los Habsburgo: Durante el siglo XVI, los monarcas Habsburgo comenzaron a centralizar el poder administrativo y militar en Madrid. Esto incluyó la imposición de impuestos más uniformes y la creación de una burocracia más centralizada, aunque las regiones aún mantenían cierta autonomía.

La unificación de España bajo los Borbones en el siglo XVIII fue un hito importante en la historia del país, marcando un cambio significativo en el enfoque hacia una centralización

más fuerte de carácter estado-nación, en comparación con las estructuras más federativas-postmedievales de los Habsburgos. A pesar del matrimonio de los Reyes Católicos y la posterior expansión territorial bajo los Habsburgos, España seguía siendo un mosaico de territorios con una considerable autonomía regional hasta la llegada de los Borbones. Antes de los Borbones, cada región en España mantenía sus propias leyes, cortes (asambleas legislativas) y sistemas fiscales. Ejemplos notables incluyen: Corona de Aragón (incluyendo Cataluña, Aragón y Valencia): mantenían sus propias cortes, leyes civiles y sistemas de impuestos. Cataluña, por ejemplo, tenía sus Usatges y Constitucions, que regulaban desde la Administración de Justicia hasta los derechos feudales y municipales.

Reino de Navarra: conservó una amplia autonomía incluso después de su incorporación formal a Castilla en 1512. Navarra mantuvo un conjunto de leyes propias conocido como el «Fuero General».

Reino de Castilla: aunque Castilla fue el centro del poder real y experimentó un mayor grado de centralización, especialmente bajo los Reyes Católicos, aún existían ciertas particularidades locales en términos de leyes municipales y derechos. Los cambios borbónicos comenzaron con Felipe V después de la guerra de sucesión española (1701-1714). Marcó un cambio hacia la centralización inspirada en el modelo francés de monarquía absoluta. La victoria de Felipe V y la imposición de los Decretos de Nueva Planta (1707-1716) son cruciales para entender este proceso. Estos decretos abolieron muchas de las leyes e instituciones autónomas de la Corona de Aragón y de

otros territorios que habían apoyado al archiduque Carlos durante la guerra de sucesión.

Las leyes castellanas se impusieron, eliminando las cortes regionales y centralizando la autoridad legislativa y fiscal en la monarquía. Cataluña perdió sus Cortes y leyes particulares en 1716, integrándose administrativamente y jurídicamente en el sistema castellano.

Aragón y Valencia: Similarmente, estos reinos perdieron sus instituciones autónomas con los decretos de 1707. Mallorca y otros territorios también se vieron afectados por estos decretos, alineando sus estructuras legales y administrativas con las de Castilla.

Centralización administrativa: Felipe V y sus sucesores fortalecieron el papel de los intendentes, inspirados en los intendentes franceses para mejorar la administración fiscal y local. Esto redujo el poder de las oligarquías locales y aumentó el control directo de Madrid sobre los asuntos locales y regionales. Los cambios introducidos por los Borbones no solo buscaban unificar legal y administrativamente el país, sino también fortalecer el poder del monarca, reduciendo las autonomías que habían permitido a diversas regiones operar casi como miniestados bajo el Imperio español. La centralización borbónica marcó un paso crucial hacia el moderno Estado-nación español, aunque no sin generar tensiones y resistencias que perdurarían hasta la época contemporánea.

La unificación nacional de Francia fue un proceso largo que se

desarrolló principalmente entre los siglos XV y XVII.

Durante la Edad Media, el territorio que ahora conocemos como Francia estaba dividido en varias provincias y dominios con sus propios sistemas jurídicos, monedas y, a menudo, idiomas.

Algunos de los eventos más significativos en este proceso:

Final de la guerra de los Cien Años (1453): La victoria de Francia en la guerra de los Cien Años contra Inglaterra marcó un punto de inflexión decisivo. Con el Tratado de Picquigny en 1475, Francia consolidó su control sobre territorios clave y comenzó a fortalecer la autoridad central bajo los reyes de la dinastía Valois.

Reinado de Luis XI (1461-1483): Luis XI jugó un papel crucial en la centralización del poder. Utilizó la diplomacia y la guerra para someter a los nobles rebeldes y expandir el territorio real. Su administración vio un uso más uniforme de las leyes y la moneda en todo el reino.

Reinado de Francisco I (1515-1547): Francisco I fortaleció la monarquía y promovió el desarrollo cultural durante el renacimiento francés. Su reinado también marcó el inicio de una mayor unificación legal con la promulgación del «Edicto de Villers-Cotterêts» en 1539, que estableció el uso del francés como lengua oficial en la Administración y la justicia, en lugar del latín y las lenguas regionales.

Reinado de Luis XIV (1643-1715): Luis XIV, conocido como «el Rey Sol», es uno de los ejemplos más destacados de monarquía absoluta. Centralizó aún más el poder en la figura del rey y su gobierno. La revocación del edicto de Nantes en 1685 y la unificación de la ley a través del sistema de intendencias fortalecieron el control estatal sobre diversas regiones y redujeron las autonomías locales. Estos cambios se desarrollaron en el contexto de la construcción de un estado moderno, donde la autoridad del rey y las instituciones nacionales se impusieron gradualmente sobre las leyes, monedas y prácticas regionales.

Unificación nacional inglesa: La unificación de Inglaterra es un proceso que se extendió desde la Alta Edad Media hasta la época moderna, caracterizado por la consolidación del poder monárquico y la integración de diversas regiones y culturas bajo un único estado.

Conquista normanda (1066): La invasión de Guillermo el Conquistador, que derrotó al rey sajón Haroldo en la batalla de Hastings, marcó el inicio de un periodo de dominación normanda en Inglaterra. Esto incluyó la implementación del sistema feudal y la introducción de la ley normanda, que ayudó a unificar el reino bajo el control de la monarquía.

Establecimiento del Common Law (siglo XII): Bajo el reinado de Enrique II (1154-1189), se desarrolló el sistema del Common Law, un conjunto unificado de leyes que aplicaban a todo el reino y ayudaba a centralizar el poder judicial en la figura del rey.

Union of the Crowns (1603): Aunque no implicó una unificación política inmediata, la unión personal de las coronas de Escocia e Inglaterra bajo Jacobo I marcó un paso importante hacia la unificación política completa que se lograría más tarde con el Acta de Unión en 1707.

Acta de unión (1707): Esta acta legislativa unió formalmente a Escocia e Inglaterra en el Reino Unido de Gran Bretaña, unificando sus parlamentos y sistemas legales bajo un solo gobierno centralizado en Londres.

Unificación nacional rusa: La unificación de Rusia es un proceso que comenzó en el siglo XV con la caída de la Horda de Oro y continuó con la expansión y centralización del poder por parte de los zares.

Caída de Nóvgorod (1478): Iván III de Moscú conquistó la República de Nóvgorod, un importante Estado comercial y político, e incorporó sus territorios al creciente Estado moscovita, marcando un paso decisivo hacia la unificación territorial de Rusia.

Derrota de la Horda de Oro (1480): La victoria de Iván III sobre la Horda de Oro en la batalla del río Ugra liberó a Rusia del yugo tártaro y permitió la consolidación del poder moscovita sobre la Rusia europea.

Expansión hacia Siberia (siglo XVI): Bajo el zar Iván IV, conocido como «Iván el Terrible», Rusia comenzó su

expansión hacia Siberia, un proceso que eventualmente llevaría a la incorporación de vastos territorios asiáticos al Imperio ruso, adquiriendo grandes riquezas orientales.

Reformas de Pedro el Grande (principios del siglo XVII): Con esa riqueza del Estado central, Pedro I modernizó y centralizó el Gobierno ruso, introduciendo reformas administrativas, militares y culturales que integraron más firmemente los diversos territorios del Imperio y fortalecieron la autoridad central, prosiguiendo su esposa y sucesora Catalina II con la política de centralización.

22.3 La nación originada del estado centralizado

Todos estos procesos tienen en común que se desarrollaron proporcionalmente a que el Estado central ganó poder económico y derivado político para unificar y centralizar la política, y a partir de ahí unificar culturalmente en torno a sus fronteras. Es por ello por lo que cuando se habla del «estado-nación» es importante mencionar que no se formó el Estado en torno a la nación, sino que la nación se formó en torno al Estado.

Primero ganaron poder político y económico los estados derivados de la prosperidad económica y comercial. Posteriormente centralizaron competencias entre regiones autónomas con una cultura propia y nada uniforme en la Edad Media y en la Edad Moderna temprana, para posteriormente centralizar y unificar las cuestiones sociales importantes en su Estado en la medida en que las medidas económicas llevaban a

una socie-dad en torno al Estado, con grandes interconexiones en este y escasas con otros estados, fomentando una uniformidad social que derivaría en la nación.

La nación no surgió como una necesidad social, sino como un efecto derivado de la uniformidad legal, económica y social surgida en torno a un estado más poderoso. Siendo este estado centralizado un efecto de la mayor riqueza fruto de la prosperidad comercial y la apropiación de riquezas, permitiendo llevar a cabo la política de centralización estatal y de uniformidad cultural en su territorio, fomentando las interconexiones dentro del propio estado con menores, con otros estados, y llevando la sociedad a basarse, principalmente, en el estado homogéneo culturalmente, o la nación. Siendo una necesidad social llevar a cabo políticas y económicas de mayor escala estatal con respecto a los pueblos y feudos medievales, por el aumento de la rentabilidad comercial y la creación de interconexiones económicas a una escala territorial mayor durante el imperialismo colonial, requiriendo los estados centrales escalar con capacidad de centralizar y homogenizar que crearían la nación.

En última instancia, la centralización de la identificación nacional y de las competencias estatales, desde el pueblo o feudo a la nación, tuvo un origen económico, siendo este parte del proceso de globalización previamente explicado.

La inercia natural, a largo plazo, derivada del aumento de interconexiones fruto de la rentabilidad comercial, aún con eventuales retrocesos en el corto plazo, debe tender a un paulatino aumento de escala estatal y a un aumento de la

sociedad como conceptos con estratos más altos, pasando la identificación personal con conceptos cada vez más amplios, de castellano a español, a europeo, a eventualmente ciudadano global, escalando la intensidad de identificación con estratos cada vez mayores.

Según en las últimas décadas han aumentado las necesidades sociales de comercio entre Estados, fruto de la cada vez mayor rentabilidad comercial, los Estados han tendido a seguir escalando en competencias, escalando a su vez la identificación cultural de los informales pueblos medievales a los Estados-nación a una identificación nacional-cultural más amplia incentivada por el estado protoglobal.

Esto es observable en dos cuestiones: el aumento de la identificación personal como ciudadanos «del mundo», una idea estúpida en la era de los estados-nación y absurda en la era feudal. Al considerar que se tienen puntos culturales más basados en cuestiones comunes de todo el planeta que con el propio estado-nación del que se forma parte, como con el aumento de la identificación de la población como población europea o ciudadano europeo en la UE, aun con relevancia de la cuestión nacional-estatal en la identificación.

En las últimas décadas es observable el aumento de la identificación poblacional en algún grado, o totalmente, como europeo. Según las barreras lingüísticas, las barreras fronterizas, el pensamiento crítico y científico se ha expandido como base social en lugar de la religión... Las cuestiones de identificación nacional se han diluido en importancia en favor de cuestiones de identificación distintas, como el estado de

derecho, la tolerancia, la democracia, la libertad de expresión… Permitiendo escalar la identidad al margen de las cuestiones culturales nacionales. También ha aumentado la identificación con cuestiones culturales como país demócrata, el mundo libre u occidental.

Esta misma inercia implica que, según la globalización económica se vaya expandiendo, y ligado a la globalización política, la identificación cultural tenderá a transicionar gradualmente desde la nación a la sociedad humana, de la misma forma que escaló desde los pueblos o feudos a la misma nación según las necesidades sociales, derivado de las necesidades de tamaño de escala estatal que así lo justificaron.

22.4 Escala estatal

La sociedad es un concepto variable con base en el grado de interconexiones entre personas. En la época tribal, la sociedad era la tribu con escaso o nulo contacto con el exterior. En sociedades de estados antiguos, la sociedad era el Estado donde se creaban vínculos políticos y económicos entre sí, con escaso comercio y relaciones exteriores.

Con el feudalismo, el Estado y la sociedad se formaba en torno a los feudos; en la edad nacional, en la nación, recientemente ha ido escalando a estratos más grandes que la nación gradualmente. A su vez, el trasfondo de la nación, es decir, la cultura, el idioma, la idiosincrasia, la geografía… siguen siendo cuestiones con relevancia política, incluso en un estado más grande que la escala nacional.

22.5 Componente práctico de la nación en política

La política, en su esencia más fundamental, debe fundamentarse en el pragmatismo, derivado de la necesidad social. Este principio sugiere que la organización y la toma de decisiones políticas deben ser respuestas prácticas a las necesidades reales de la sociedad, en lugar de perseguir ideales abstractos que no necesariamente reflejan o resuelven las condiciones y problemas concretos de la comunidad.

Desde esta perspectiva pragmática, las cuestiones nacionales deben también ser consideradas en términos de su utilidad y su contribución al bienestar social general en proporción a su influencia. Esto no significa que la identidad nacional no tenga importancia; al contrario, es un componente esencial de la vida social y política.

Sin embargo, su relevancia y la forma en que se maneja deben estar siempre alineadas con la necesidad práctica. La importancia práctica de la nación en ciertos aspectos de la gobernanza y la política pública puede ser significativa, mientras que en otros su influencia puede ser nula o mínima. Esta distinción es crucial para una administración eficaz y eficiente que, realmente, responda a las necesidades y características particulares de la población.

En áreas como la educación, los festivos y el idioma, la nación juega un papel esencial. Por ejemplo, el idioma no solo es un medio de comunicación, sino también una parte integral de la cultura y la identidad nacional.

Los festivos nacionales y locales también son manifestaciones de la identidad nacional y regional, y su

reconocimiento oficial puede aumentar la cohesión social y el respeto por la diversidad cultural dentro de un país. Estos festivos son momentos clave para la celebración de la historia compartida, los logros y las tradiciones de distintas comunidades, y juegan un papel importante en la educación cívica y cultural.

Por otro lado, en áreas como la política monetaria, la sanidad y la policía, la relevancia de la nación puede ser relativamente baja o nula. La política monetaria, por ejemplo, se beneficia de un enfoque más centralizado y técnico que no está directamente influenciado por la identidad nacional o la cultura. Su objetivo principal es la estabilidad económica, que se maneja mejor a través de políticas basadas en principios económicos sólidos y no en consideraciones culturales o nacionales.

De manera similar, los servicios de salud, orientados a satisfacer las necesidades médicas de todos los ciudadanos, dependen de infraestructuras y conocimientos científicos, con escasa o nula influencia cultural en estos procesos.

La policía, encargada de mantener el orden y la seguridad, también debe operar con un alto grado de neutralidad con respecto a la identidad nacional. Su función es proteger a todos los ciudadanos y hacer cumplir la ley de manera justa, siendo también independiente de cuestiones nacionales.

Dado que la importancia de la nación-cultura varía según el ámbito político específico, fundamentar el Estado y su política únicamente en la identidad nacional o factores culturales no solo es ineficaz, sino también restrictivo.

Este enfoque podría limitar la capacidad del Estado para responder de manera flexible y efectiva a una gama diversa de necesidades sociales y económicas que trascienden las cuestiones nacionales.

22.6: Un componente, no una base

La nación debe ser considerada como un componente posible en la formación de una sociedad, no como la base general de la estructura estatal. El estado se basa en la sociedad; si la sociedad se basa en la nación, el estado debe fundamentarse principalmente en la nación; si la sociedad se fundamenta en el feudo, el estado debe basarse en el feudo; si se basa en una sociedad global, el estado debe fundamentarse en conceptos globales. El estado basado en la nación es una de las formas de este dependiendo del entorno en que se forma la sociedad. Si la sociedad escala de la nación a un estrato mayor fruto de la mayor rentabilidad global, el estado debe adaptarse a ello, al igual que escala la identificación social, y al igual que escaló siglos atrás desde el feudo a la propia nación.

Las políticas estatales deben diseñarse teniendo en cuenta una variedad de factores, incluidos, pero no limitados, a económicos, sociales, culturales…

La identidad nacional es un factor importante en ciertos contextos, como hemos visto en la educación y en la celebración de festividades, donde ayuda a fomentar la cohesión y el respeto cultural.

Sin embargo, no es tan relevante en áreas como la política monetaria o los servicios de emergencia, que deben

funcionar basados en principios de eficiencia, efectividad y equidad.

22.7 Destrucción del Estado-nación en el proceso de globalización

En la medida en que hemos separado el Estado y sus competencias de la nación, basando el Estado en la sociedad, la cual no siempre se basa en la nación, entendiendo la necesidad de la flexibilidad en competencias y al circunstancialismo político de cuestiones culturales. Debemos entender que hoy por hoy la sociedad es humana, basada en las interconexiones y dependencias en todas las naciones y a su vez nacional, donde estas interconexiones son mayores entre los miembros de la misma nación, en un periodo de transición.

Debido a que la inercia a largo plazo es la globalización económica, política y, por ende, social y estatal, la inercia a largo plazo va sustituyendo la identificación existente por estratos más altos, del pueblo o feudo a la nación, al continente, a eventualmente humano. En este sentido, el estado-nación, concepto coherente en la etapa nacional, deja de tener sentido lógico, debiendo por ende cimentar el estado en la sociedad al igual que en cualquier momento histórico, sin basar este en la nación existente. Es por ello por lo que se debe separar el estado y la nación, usando desde el estado la nación en las cuestiones que sea relevante.

22.7.2 Conservación de factores culturales nacionales en un Estado globalizado

La nación cultural, incluso en etapas de identificación global futura, seguirá teniendo un componente práctico, al haber cuestiones donde la cultura o el idioma siguen siendo relevantes, además de seguir existiendo estructuras políticas a menor escala que un estado global, al seguir habiendo cuestiones regionales donde políticamente sea más valiosa la cercanía política aun habiendo perdido importancia en términos comparativos con otras cuestiones. Esto implica que este cambio político debe seguir teniendo estructuras regionales prácticas, no vinculadas a la nación, sino de forma más flexible y variable en competencias. A su vez, se deben hacer regiones administrativas estables, cohesionadas en el mapa y en el tiempo, con el objetivo de mantener un carácter práctico y ejecutivo de la política a nivel administrativo.

Basándonos en esto, la inercia sería la creación de regiones administrativas estables en torno al territorio histórico previo, como podrían ser provincias, no fundamentada esta unidad administrativa estatal en la nación, por la disolución estado-nación causada por la globalización explicada, habiendo dos mapas: el mapa estatal de cada región dentro del estado global y el mapa de la nación, donde en cada región se analice la composición nacional-cultural interna para dar una respuesta adaptable a la demanda social en cada zona.

Esto se basaría en un mapa variable e informal con la tendencia a la identificación cultural de cada región administrativa, siendo flexible con respecto a los cambios en identificación cultural y demandas adaptativas en estas cuestiones en el tiempo y en el espacio en lo que sea necesario, dando a cada zona una respuesta coherente a la necesidad, y a su vez

manteniendo la estabilidad territorial sin cambios fronterizos y sin disputas entre regiones por el territorio, permitiendo compaginar unas unidades administrativas estables en el tiempo, sin cambios fronterizos, ni disputas territoriales, con una adaptación política a la necesidad cultural de cada zona de forma flexible y adaptable a cambios, englobados en un estado global con más competencias, centralizables o descentralizables dependiendo de la necesidad.

Ejemplificado desde la perspectiva española, sería a largo plazo un aumento de la globalización económica y uniformidad democrática, que lleve a un aumento en competencias de la UE y en tamaño territorial, o al surgimiento de entidades similares en otros continentes, aun manteniendo la flexibilidad de descentralizarse en algunas cuestiones en caso de crisis, de ser necesario.

A partir de ahí, la identificación como europeo iría en aumento. Eventualmente, las dictaduras se verán obligadas a cambiar a un modelo más flexible como la democracia, al igual que lleva pasando en los últimos siglos, llevando a una necesidad de uniformidad política derivada de la globalización económica a una interpretación personal asociada a un ciudadano global, lo cual iría en aumento según esta globalización se acrecentase, hasta el punto de compaginar el considerarse ciudadano global con europeo, con español o con persona del pueblo de cada uno en distinto grado según la persona.

Esto, a su vez, llevaría a una necesidad adaptativa de las políticas estatales donde los factores culturales tengan relevancia de forma más flexible que con el estado-nación, ya que al haber desaparecido la rigidez en la aplicación de

políticas nacionales, tenderá a ser usada la identificación cultural como una cuestión más estatal a la hora de determinadas políticas, pasando a identificar a las personas de cada región con su cultura en cada subzona, dando una respuesta política adecuada de manera flexible.

El estado global se dividiría en regiones administrativas menores, como Europa, América, África y Asia…, las cuales habrían sido predecesoras del estado global en el aumento gradual de escala estatal.

Así, en Europa, se crearía la región española, la suiza, la nórdica, la británica, la germánica… En cada zona se harían subzonas administrativas. En Iberia estarían la propia España y Portugal, habiendo a su vez subzonas administrativas basadas en territorios geográficos históricos como la región de Madrid, de Cataluña, de Andalucía…, siendo a su vez variable el grado de competencias del Estado global, de las subregiones o de las unidades administrativas.

Sin estar basada esta región en la nación, se analizaría la identificación cultural de la ciudadanía de dichas unidades administrativas, dando una respuesta política acorde a la demanda ciudadana, pudiendo ser más uniforme en caso de una predominancia de cierta cultura.

Por ejemplo, en la zona central de la meseta, en la zona de Madrid, de haber un 90 % de cultura española, esto sería lo principal a tener en cuenta por el Estado para la implementación de políticas.

En otras zonas de identificación nacional más variable, como Cataluña o País Vasco, se haría un análisis zona a zona, pueblo a pueblo, calle a calle, para saber la tendencia cultural

de cada lugar, creando este mapa variable en el tiempo e informal sobre la tendencia a la identificación nacional de cada zona, dando una respuesta flexible a la demanda social.

Todo esto mantendría una cohesión territorial estable en el tiempo y sin conflictos territoriales entre regiones, al no estar estas basadas en la nación, y a su vez satisfaciendo las necesidades nacionales de toda la población de forma flexible en cada región.

Un ejemplo de esta dinámica basada en la diferenciación entre la cultura-nación y la sociedad, y el aumento de la escala de la identificación en la cuestión nacional de la población con un estrato superior que su región cultural, con base en la sociedad y no en la cultura, pasando a usar la cultura de manera práctica y flexible a cada zona, es Suiza.

Pese a que culturalmente se divide en italianos, franceses, alemanes y romanches, la disolución del estado-nación en sus territorios de las culturas e identidades previas debido al aumento de la escala del estado y la sociedad a la confederación ha llevado a escalar esta identidad, pasando a una identificación suiza, usando la cultura regional como un concepto práctico en sus fronteras, con una identificación de la población no con la cultura e idioma de cada zona, sino con la del Estado suizo general, no considerándose a sí mismos franceses, alemanes, italianos o romanches, sino suizos, diferenciando la cultura y la identidad social.

Evidenciando que la identidad se hace en torno al Estado, a la sociedad, y no a la cultura-nación en sí.

La identidad personal se asocia al estado y a la sociedad, y la sociedad se puede basar en la nación, o no, tendiendo a no hacerlo en el transcurso del desarrollo humano. Por ende, el

estado no debe basarse intrínsecamente en la nación, sino haberlo hecho circunstancialmente cuando la sociedad era la nación, y no cuando la sociedad siga desarrollándose a estratos superiores, destruyendo el estado-nación, usando la cultura regional de forma práctica en base a la necesidad.

22.8 Independencia

La independencia no sería una cuestión territorial, sino a la hora de dar una respuesta donde la cuestión nacional sea relevante, pudiendo, por ejemplo, de existir en Cataluña un 100% de identificación como catalanes y cero como españoles, llevar a cabo políticas de carácter totalmente catalán dentro de la unidad territorial estatal.

El principal fallo que tiene la independencia en el estado-nación es la inflexibilidad del proceso. Si en Cataluña hay una mayoría independentista, pero en Barcelona una mayoría soberanista, Barcelona debería tener autodeterminación y seguir formando parte de España. Ahora bien, si en Barcelona hay pueblos independentistas, estos deberían independizarse; si en estos pueblos independentistas hay barrios soberanistas, debería mantenerse; si en estos barrios soberanistas hay bloques de edificios independentistas… Entramos en una situación absurda donde, al formar el estado en la nación y la nación en la soberanía popular, se conforma un mapa agujereado al extremo sobre la soberanía popular de cada zona, muy poco práctico políticamente, siendo esta la consecuencia última del estado-nación.

Este proceso se solventa con anular el estado-nación, formando el estado en torno a la sociedad, con unas unidades administrativas estables en el tiempo, no divisibles, independientes de la nación en su fundamento, y que dentro de esta administración se considere la nación de cada zona para dar una respuesta flexible y adecuada, conservando a lo largo del tiempo la estabilidad territorial sin cambios fronterizos ni choques por la nación con una práctica política en base a la necesidad de forma precisa.

En la medida que el estado no se fundamenta en la nación, al igual que no se fundamenta en otro sesgo arbitrario como la etnia, el idioma o cualquier otra cuestión, sino que se fundamenta en la sociedad; no hay una justificación para romper el estado únicamente por la nación. Al igual que una persona no tiene legitimidad para romper con el estado para ser independiente al margen de este por una valoración subjetiva debido a haber siempre un mínimo de dependencias sociales. Un grupo social no tiene legitimidad para independizarse del estado por alguna cuestión arbitraria subjetiva; como la religión, el idioma, la étnea, el sexo, el equipo deportivo al que apoyan...

Debido a que el estado no se fundamenta en ninguna de estas cuestiones, incluyendo la propia cuestión nacional, no hay justificación para romper el estado y la propia sociedad ligado por dichas cuestiones arbitrarias incluyendo la nación cultural.

En el pasado hubo procesos de independencia legítimos donde ser rompía el estado por una cuestión estatal, como es cambiar un sistema por otro mejor, por ejemplo; EE. UU se independizó

como república democrática de la monarquía autoritaria británica. En este sentido el proceso de independencia se ve legitimado al sustituir un sistema por otro más soberano popularmente y ligado mejor. Pero de haber un mismo sistema en términos de valor democrático la independencia no se ve justificada rompiendo el fundamento del propio estado, y rompiendo relaciones económicas y sociales, por una razón como la nación u otra.

Capítulo 23: Política comercial

23.1 Proteccionismo y mercado externo

Al igual que en el resto de la teoría, la situación idónea es aquella donde, con escasa tensión social, el Estado deja de ser necesario, siendo una sociedad basada en el libre comercio entre regiones, con escasa o nula regulación sin aranceles, permitiendo la especialización de las regiones en distintas funciones, aumentando la escalabilidad productiva de cada uno, e intercambiando entre sí de manera muy rentable para ambas partes.

A su vez, la situación distópica es aquella donde es necesario cerrar el comercio a otro/s país/es, o incluso el aislamiento comercial, derivado de una necesidad fruto de una crisis. Por ejemplo, en caso de clima prebélico con el objetivo de acumular todas las materias primas para la industria, en este caso se necesita una planificación económica total ligada a cualquier tipo de crisis distópica.

Por ejemplo, durante la hambruna de la patata irlandesa, entre 1845-1852, se dio una pérdida de parte del cultivo de patata de Irlanda. Irlanda era un país muy dependiente de la patata para su alimentación, siendo la mayor parte de la dieta; a su vez había excedente de patata, la cual se vendía a Inglaterra, región más rica y con escaso cultivo de patata.

Durante la hambruna se redujo la producción agraria por la crisis, donde una plaga redujo la cantidad de patatas, debido

a que los campesinos irlandeses pagaban menos por la patata que los adinerados ingleses, las patatas producidas durante la crisis se mandaban a Inglaterra, mientras que los campesinos locales, se quedaron sin su fuente principal de alimento. Esto llevaría a una hambruna local en Irlanda mientras continuaban exportando patatas, donde debido a la postura ideológica férrea librecambista inglesa, no se aplicó nunca un proteccionismo por crisis que evitase exportar, para que los locales tuvieran su comida. Esto llevaría a la muerte de cerca de 1.000.000 de irlandeses, obligando a otro millón a emigrar (principalmente a Estados Unidos) sobre una población de 8.000.000. Además de deber retirar la política de no intervención estatal, y de librecambismo laisser-faire, por la evidencia empírica de su perjuicio social.

Hay grados basados en la tensión social, pudiendo restringir parcialmente el comercio, ya sea con regulación o aranceles, frente a un perjuicio comercial ligado o de una crisis no distópica… Podría ser un peligro geopolítico, frente a un país amenazante, un país que no regule la producción de mercancía basándose en criterios necesarios como calidad, seguridad alimentaria, derecho de propiedad intelectual, explotación laboral o uso de mano de obra esclava, competencia desleal...

El proteccionismo gana eficiencia cuando este sirve para proteger la economía frente a competencias desleales externas, que obligan a proteger la industria para conservar los puestos de trabajo y no desacelerar la economía en etapas donde el trabajo industrial de poco valor añadido es necesario, siendo también una medida útil en el corto plazo para conservar

puestos de trabajo en casos de tasas de paro muy elevadas en economías plenamente desarrolladas.

De la misma forma, el grado de restricciones debe basarse en una justificación ligada a una crisis o problema a centralizar por el ministerio encargado. La inercia natural comercial es el aperturismo ligado a una mayor rentabilidad comercial fruto de las mejoras en el transporte, infraestructuras y comunicación. Esto mismo lleva a una necesidad de marcos regulatorios estables que permitan el comercio de mutuo acuerdo en el cumplimiento de las normas de la contraparte, llevando a una mejora económica y a un aumento de las interconexiones entre regiones con su beneficio en la dinámica de globalización.

Debe usar el proteccionismo circunstancialmente ante situaciones donde no sea posible establecer estos marcos justos de comercio en el corto plazo por la falta de compromisos entre países que lleve a un comercio desleal, ya sea debido a que determinado país subvencione su industria de manera estatal más allá de la coordinación eventual temprana, especialmente en industrias de alta relevancia de la adaptación a la demanda, porque prohíbe empresas extranjeras mientras que permite a sus empresas existir en el exterior acaparando ambos mercados, por regulaciones abusivas, falta de derecho laboral básico, falta de seguridad en la producción, especialmente en alimentos, por tensiones geopolíticas que obliguen a una gran independencia económica por si estalla una guerra, como durante la década de 1930…

Este proteccionismo frente al comercio desleal puede aplicarse tanto prohibiendo importaciones o exportaciones en casos extremos, o con aranceles que compensen las pérdidas

por los actos desleales de la contraparte. A su vez se debe asegurar su uso de manera correcta en caso de haber un perjuicio económico, no usando nunca el comercio desleal, eventualmente existente, para justificar un proteccionismo realmente innecesario.

Desde esta perspectiva, la política comercial debe adaptarse a la necesidad social dependiendo del contexto propio, y externo, tendiendo a aumentar la intervención estatal en situación de crisis derivada del comercio, ya sea leve por comercio desleal, o pudiendo llegar en caso de crisis distópica a un cierre comercial. O a reducir la intervención estatal de no haber tensión ligada al comercio, de aumentar la estabilidad y prosperidad, tendiendo a liberalizarse y al libre comercio entre países.

23.2 Efectos proteccionistas según la situación del país

23.2.1 Proteccionismo y tipo de mercancía

Al margen de la situación con respecto a otros países, el proteccionismo también se ve influenciado por la situación económica del propio país.

El proteccionismo evita la competencia de empresas locales con las extranjeras. Dependiendo del tipo de industria, esto tiene efectos variables. En industrias donde la escalabilidad es la base del valor, la competitividad es escasamente relevante al haber poca importancia de la adaptación a la demanda, importando quién es capaz de financiar e invertir más capital. En cambio, en industrias de alta importancia de la adaptación a

la demanda, privarse de los mercados exteriores disminuye la competitividad potencial, y la adaptación y readaptación eventual, perdiendo valor en el valor de compensación.

En este sentido, la competitividad es una cuestión productiva más valiosa en bienes de alta importancia de la adaptación, primando un mercado lo más competitivo posible, tanto interna como externamente, mientras que en bienes donde el grueso de valor es la eficiencia productiva, es más relevante la coordinación, la escalabilidad y la eventual protección frente a industrias extranjeras ya escaladas, que amenazan con destruir la propia antes que se desarrolle, no posibilitando el industrialismo temprano y estancándose en un agrarismo sin capacidad escalar.

En este sentido, el proteccionismo lleva a reducir la competitividad y a protegerse de la escalabilidad extranjera. Cuanto más importa la competitividad ligada a industrias de alta importancia de la adaptación a la demanda, menos beneficioso es el proteccionismo; inversamente, cuanto menos influye la competitividad y la readaptación a la demanda, menos inconveniente presenta este.

A cuanto más capital existe y más capacidad de alcanzar las cuotas de escalabilidad necesaria para producir, menos beneficio implica protegerse de la escalabilidad extranjera al ya poder escalar todo lo necesario. Por el contrario, a cuanto menor es la capacidad de escalar la producción para ser competitivo, más beneficios presenta una protección temprana, consiguiendo beneficios a reinvertir hasta alcanzar las cuotas

de escalabilidad necesarias.

23.2.2 Proteccionismo y desarrollo económico

Debido a una necesidad inicial de muchas sociedades de desarrollar una base económica industrial pesada o manufacturera, con la que cimentar el desarrollo económico más allá de la subsistencia que permita una transición hacia industrias de consumo de alto valor añadido, un proteccionismo temprano frente a industrias ya desarrolladas en sectores donde la escalabilidad es el factor principal permite conservar estas industrias sin ser destruidas por la mejor rentabilidad de industrias extranjeras, permitiendo su desarrollo, su eventual eficiencia y, una vez ya consolidada, su capacidad de competir con el exterior.

En este punto la acumulación de ahorros por tener unos beneficios económicos mayores que la simple subsistencia permite gradualmente desarrollar una industria de consumo de mercancías con gran importancia de la adaptación a la demanda y alto valor añadido, con más importancia de la competitividad en marcos regulatorios de libre mercado y comercio justo, fomentando una tendencia aperturista en estas industrias debido a que la escalabilidad de la competencia no es un factor decisivo al poder desarrollarse productos desde el capital propio previamente desarrollado de buena calidad, siendo una menor escalabilidad inicial algo no determinante en este tipo de mercancía al ser más prioritario la adaptación a la demanda. Además, el grado de escalabilidad necesario es menor al normal-mente ser más baratas las fábricas de bienes de alto valor añadido y baja intensidad, como las tecnológicas

o los servicios, requiriendo menos escala productiva que la escalabilidad de la industria pesada, como la industria siderúrgica o energética, pudiendo alcanzar esta escalabilidad menor necesaria desde el capital desarrollado previamente, aunque eventualmente pueda ser necesario apoyo estatal en algún grado, siendo menor este grado según se desarrollan cada vez más ahorros privados. En este tipo de industrias de alta importancia de adaptación a la demanda, lo más prioritario es conseguir una producción competitiva, al poder escalar la producción todo lo necesario, incluso desde el inicio por el ahorro previo, siendo más importante una industria lo más expuesta a la competencia que una protección innecesaria frente a la escalabilidad extranjera.

En algunas situaciones, algunos países han contado con un fuerte apoyo económico externo que permitió no necesitar desarrollar la industria pesada previa a la industria ligera, bienes de consumo y sector servicios-tecnológico de alto valor añadido, al contar con el capital necesario tanto para estabilizar el territorio como para crear las infraestructuras necesarias y formar a la población, y para la creación de empresas en un entorno de mercado con capacidad escalar en base a un ahorro existente, además de poder financiar todo el estado de derecho necesario para mantener una economía liberal de alto valor añadido adaptable a la demanda desde la propia financiación externa. En esta situación, algunos países se pudieron permitir no desarrollar la industria pesada o incluso ligera, tendiendo a medidas más aperturistas inicialmente, enfocándose desde el principio en los servicios, comerciales, bancarios … o en la tecnología de alto valor añadido. En estas excepciones,

generalmente de países pequeños y con fuertes apoyos externos, como Hong Kong, Singapur o Irlanda, contando con grandes recursos con los que financiar la economía civil, se puede evitar la etapa proteccionista al no necesitar los beneficios económicos de la industria pesada y la protección empresarial temprana de industrias escalares frente a competidores extranjeros muy escalados, pasando directamente al desarrollo de una industria de alto valor añadido mediante inversiones, basado en la importancia de la adaptación a la demanda e influencia de la competitividad.

Aun con ello, eventualmente los países pequeños pueden requerir el dirigismo estatal industrial y el proteccionismo inicial para llevar a cabo cierto industrialismo para desarrollarse, especialmente de no haber inversiones extranjeras suficientes para desarrollar sectores de alto valor añadido directamente, debido a que la disponibilidad de capital extranjero para desarrollarse es inherentemente limitada, pudiendo no ser suficiente. Debido a que la capacidad escalar del estado pequeño es limitada, por sus escasos recursos, estos deben concentrar sus recursos en un sector industrial concreto, para poder ser lo suficientemente escalar en este sector para ser competitivo. Un estado pequeño no puede escalar para competir en industrias basadas en la escalabilidad con un país grande en múltiples industrias, pero sí puede concentrar todos sus recursos en una industria y alcanzar la escalabilidad necesaria como para competir con un gran estado que divida sus esfuerzos industriales en múltiples sectores por necesidad de diversificar su gran economía. Mediante esto un estado pequeño puede alcanzar cuotas de escalabilidad y

productividad en un sector, similares o superiores a países más grandes industrialmente, pero más diversificados. Combinando este industrialismo concentrado en un sector, con una protección de este inicial hasta que sea lo bastante escalar. Un ejemplo de esta dinámica sería la industria telefónica coreana, o los microchips taiwaneses, donde al concentrar sus esfuerzos industriales en un solo sector son capaces de competir en este con estados mucho más grandes como EE. UU, la UE o China.

En la medida que un país se exponga a un mercado externo hostil, sin financiación significativa, o que por su tamaño como estado estas ayudas o inversión sean insuficientes para desarrollarse aceleradamente, este tendrá justificado un mayor proteccionismo e intervencionismo como forma de coordinar, escalar y proteger la agricultura y posteriormente la industria pesada incipiente para transicionar a la economía desarrollada, pudiendo desarrollar un sector concentrado especialmente de ser países pequeños.

Además, pudiendo regionalizar las zonas en las que se puede recibir inversión para concentrar esta, desarrollar determinadas zonas con mayor escala de inversión concentrada, y a partir de estas expandir la industrialización, como hizo china con su aperturismo comercial gradual en la década de 1980-1990.

China fue un país muy descentralizado y regionalizado a finales del siglo XX; la escalabilidad de cada región, de cada comuna, era pequeña al ser pequeños miniestados más que un estado en sí. En esta situación, la industrialización escalar dirigida por el estado durante la etapa Maoísta fue fallida al apenas poder concentrar recursos en cada comuna para

alcanzar las cuotas de escalabilidad necesarias, a diferencia de la URSS con un estado centralizado y capacidad de concentrar muchos recursos, donde se hacían grandes fábricas, infraestructura, minería, concentrando muchos recursos de todo el país en cada cuestión alcanzando una muy alta escalabilidad, en la china Maoísta cada región apenas tenía sus propios recursos para concentrar e industrializarse, con lo que en lugar de, por ejemplo, grandes minas, que llevaban ingentes cantidades de hierro y carbón a grandes industrias de la siderurgia, que lo transformaban en acero de forma masiva, a un precio reducido con alta eficiencia, con una energía obtenida de igual manera, en china cada comuna se veía obligada a hacer sus minas, sus acerías, sus centrales de carbón… Resultando que se producía hierro y carbón en pequeñas y rudimentarias minas con escaso instrumento, se producía carbón en pequeñas centrales eléctricas sin casi capacidad, y se producía acero en lugar de en grandes industrias siderúrgicas, en pequeños hornos caseros gestionados por campesinos en lugar de ingenieros. Este proceso de industrialización estatal a pequeña escala resultó, a diferencia del caso soviético, absolutamente ineficaz, resultando en gran cantidad de muertos por mala gestión y planificación, sin desarrollo industrial significativo. A su vez, este modelo más regional permitió una influencia comercial en las zonas costeras por exportaciones: Los líderes regionales de las provincias costeras tenían autonomía para decidir políticas por el modelo autonómico-descentralizado, y al influir mucho en la economía regional el comercio externo, debido a la gran pobreza local y los escasos, pero comparativamente significativos beneficios comerciales, empezaron a tener

influencias e intereses favorables a este mismo comercio. En este sentido, ligado a su autonomía, promovieron crear zonas económicas especiales, donde se liberalizaría el estado, el mercado y las regulaciones económicas de cara a recibir inversión extranjera.

Esto causaría un enriquecimiento local en estos miniestados regionales costeros, haciendo que, al ganar poder económico internamente, al ganar más poder que el resto de regiones, ganaran poder político e influencia, fomentando una tendencia a cada vez más regiones aperturistas. Esto eventualmente llevaría a un enriquecimiento social, que permitió al estado central ganar poder, implementando impuestos generales, los cuales no existían previamente a escala nacional, aumentando el protagonismo del gobierno central en la gestión y en la planificación económica... De forma similar al proceso de centralización estatal ligado al enriquecimiento del estado que tuvieron los estados-nación siglos atrás, solo que en China, debido a su atraso, aún no había tenido lugar. Permitiendo llevar a cabo proyectos que requerían gran escala de inversión de manera estatal con más recursos concentrados de todo el país.

Desde entonces el estado central ha llevado a cabo una política de planificación con mayor protagonismo económico en torno a muchas grandes empresas públicas y gran supeditación de las privadas a los planes económicos, dentro de un ambiente de mercado competitivo con readaptación a la demanda, comercio extranjero centrado en exportaciones y capacidad de proyectos escalares desde un estado central competente con recursos. Pero también llevando a una financiación cada vez más estatal, y a su vez desarrollando

sectores de cada vez más importancia en la adaptación a la demanda, llevando a problemas de una financiación estatal ineficiente, poco resultadista, en lo que a financiar proyectos de alta importancia de la adaptación a la demanda respecta, llevando a problemas de altos gastos de producción por unidad consumida pese a bajos gastos de unidad producida, por no consumirse buena parte por desinterés, a elevada deuda privada empresarial precisamente por estas pérdidas, y a cierta burbuja inmobiliaria para financiar este endeudamiento. Además de financiar múltiples proyectos a escala internacional, que aun siendo ambiciosos, acabaron realmente en pérdidas.

China logró un desarrollo fuerte combinando una política pragmática y adaptada a su contexto, desarrollando un país pobre, hacia uno en vías de desarrollo de manera eficiente, aunque enfrentando limitaciones en algunos campos al ser una economía con una distribución del capital poco resultadista, y teniendo problemas a la hora de fomentar el consumo interno y no solo las exportaciones, tendiendo con frecuencia a jornadas laborales abusivas pese a la legislación.

Desde esta premisa, como país deberían fomentar una política de incentivo al consumo local mediante un aumento de la ayuda social al consumo, la cual en China es comparativamente escasa, además de liberalizar algunos sectores de alto valor añadido y alta incertidumbre de cara a fomentar más la competitividad, con más meritocracia en la financiación vinculada a la bolsa que por vía estatal, fomentando la innovación y el nuevo desarrollo, además de la simple gran escala de producción actual; manteniendo la elevada supervisión estatal en sectores estratégicos-industriales pesados en el corto plazo, y limitando los proyectos externos

que generalmente han ido a pérdidas.

Además de fomentar una mayor sindicalización de cara a combatir los abusos en las jornadas de trabajo aplicando la ley, mejorando la condición laboral y aumentando el poder de consumo local, y tendiendo a una mayor participación ciudadana en la toma de decisiones mediante la democratización interna de cara a evitar la oligarquización, y el distanciamiento de la política con su pueblo.

En este sentido, los estados regionalizados o pequeños pueden industrializarse no mediante una dirección estatal directamente, donde es posible ser incapaz de alcanzar las cuotas de escalabilidad necesaria ni siquiera en un sector concentrado de ser demasiado pobre, sino mediante un aperturismo a la inversión extranjera gradual, regionalizado, concentrando la inversión, desarrollando determinadas regiones, expandiendo la inercia al resto de las regiones y permitiendo al estado central contar con los recursos suficientes como para llevar a cabo los procesos de industrialización pesada escalar, de ser estos necesarios. Donde a su vez se debe incentivar una tendencia competitiva y adaptada a la demanda de manera fluida cuando se transicione desde el propio industrialismo pesado estatal desarrollado a los bienes de consumo y tecnológicos de alto valor añadido.

Dependiendo de la coyuntura en el mercado, los países que busquen alejarse del modelo agrario para desarrollarse como economías deben intentar tener una financiación económica externa en un contexto de mercado justo, transicionando a una economía desarrollada directamente de ser posible, evitando la

etapa escalar al ser más rentable en términos globales y propios que esta se siga produciendo en el país ya escalado industrial, al ser una industria realmente de escaso valor añadido y poco beneficio respecto a la inversión, siendo el desarrollo del país algo ligado al desarrollo de sectores con menor importancia de esta misma escalabilidad de mayor valor añadido, ya sea la manufactura o directamente el sector tecnológico y de servicios, lo que eventualmente le permita desarrollarse en sectores más rentables. O desarrollar una política industrialista-proteccionista de cara a conseguir un beneficio a reinvertir al ser insuficiente tanto el capital externo, como el ahorro local, como para llevar a cabo el desarrollo. En distinto grado dependiendo de la necesidad del país y la disponibilidad de capital externo.

Es por ello por lo que, dependiendo de la financiación externa, ya sea mediante ayudas, como pasó con Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, o Taiwán, o inversiones externas, como Irlanda, se debe variar la tendencia al proteccionismo como forma de desarrollar la industria pesada junto al intervencionismo para financiar el desarrollo de una economía civil, o al oportunismo como forma comercial de evitar estas primeras etapas al ya contar con los recursos económicos.

A su vez se puede combinar una tendencia proteccionista en determinados sectores de la industria pesada en las etapas iniciales, con una política aperturista en otros sectores de mayor valor añadido fomentando la inversión extranjera y un desarrollo más acelerado basado en los servicios y la adaptación a la demanda, combinando tanto el desarrollo financiado con recursos nacionales, como con apoyo externo; tanto la escalabilidad nacional protegida inicialmente, como la

competitividad en mercancías donde está tiene alta relevancia, dependiendo del grado de financiación externa y por ende según el grado que se requiera el desarrollo industrial pesado de bajo valor añadido para financiar todo el desarrollo.

Por ende, los países más pobres tendrían justificado cierto grado de proteccionismo y dirigismo en su industrialización temprana, especialmente aquellos con poca ayuda externa, para gradualmente deber tender al aperturismo y al libre mercado en la transición a la economía desarrollada desde la industria pesada ya desarrollada, no siendo una medida útil en caso de ya ser una sociedad industrializada en periodos de estabilidad al perder competitividad en mercancías donde esta es valiosa por la alta importancia de la adaptación a la demanda.

Se debe tener en cuenta que la política proteccionista se debe combinar con una política industrialista, generalmente mediante la coordinación estatal, para alcanzar la escalabilidad necesaria. Ya que, si no simplemente se reducirá el comercio sin mejorar la escala de producción con respecto a las dinámicas productivas sin capacidad de ahorro y reinversión propias de economías de subsistencia, o pobres.

Los países, a su vez, en caso de paro o retrocesos económicos, pueden tener justificado cierto proteccionismo e intervencionismo en sectores de bajo valor añadido para usar la mano de obra disponible, con el objetivo de desarrollar sectores aunque sea de bajo valor añadido mediante su protección inicial, que permita evitar el paro, genere un beneficio económico, acelere el consumo con los salarios y la producción y eventualmente permita competir estas nuevas industrias en el

extranjero, o hasta poder desarrollar otras industrias de alto valor añadido donde la escalabilidad es un factor poco decisivo y alcanzable desde el mercado transicionando de un sector a otro.

El objetivo de la política comercial debe ser firmar el máximo número de acuerdos comerciales con países y sectores donde se puedan crear estos marcos regulatorios de mutuo acuerdo respetados por ambas partes, buscando la creación de un comercio justo basado en una unificación de la normativa productiva y comercial, permitiendo la inversión extranjera necesaria, compatible con un circunstancial proteccionismo de ser necesario.

En estos acuerdos de libre comercio, los aranceles y las restricciones comerciales serían eliminados, salvo que una eventual crisis justificara la reducción comercial como forma de proteger puestos de trabajo y capacidad de consumo en el corto plazo de forma temporal o el desarrollo temprano de la industria pesada ante la incapacidad de recibir financiación extranjera por un mercado abusivo de los países desarrollados que lleva a requerir un proceso de industrialización pesada, o por simplemente no haber suficiente capital extranjero disponible para llevar a cabo el desarrollo..

23.3 Sanciones económicas

Debido a que el comercio fomenta las conexiones y dependencias entre países, se llega a un acercamiento económico, social y político. Este aumento de las dependencias fomenta un acercamiento cultural de países menos

desarrollados, fomentando la aceptación de políticas moderadas y las reformas políticas; además permite el desarrollo de los países pobres de manera más sencilla por la inversión y compra de mercancías, permitiendo su desarrollo general.

Es por ello por lo que las sanciones económicas no deben ser la norma en países autoritarios en proceso de evolución política. Deben ser usadas ante crisis agudas, donde estos países cometan menoscabos a la población, como ejecuciones de disidentes políticos, persecución de minorías…, siendo la situación estándar la del comercio justo para ambas partes, que lleve a una eventual cercanía económica, política y moderación del régimen autocrático y la de medidas de sanción puntual, no a largo plazo, como forma de castigo.

Las sanciones deben centrarse sobre todo en los dirigentes del régimen sin romper lazos comerciales.

En este sentido de igual manera, la sanción debe ser un instrumento existente en distinto grado según el grado de tensión y crisis por parte de los gobiernos a sancionar, más como medida excepcional durante la crisis, que por defecto a largo plazo.

Capítulo 24: Expansión política

Debido a que esta teoría llevada a la práctica deberá llevar a una mejora significativa en el desarrollo social y económico del país, y en la medida en que por ello se deberá contar con cada vez más recursos a nivel estatal, el objetivo es la expansión e implementación de esta teoría de forma pacífica, al llevar por su superioridad teórica a una mejor sociedad cuyos ideales, por selección natural política, y por influencia de éxito en otros países, se tiende a apoyar.

Además, según el apartado de la cuestión nacional, no habría conflictos en la cuestión nacional a la hora de expandir la teoría a otros países y a partir de fusionar estados, al hacer una separación del Estado y la nación. Es decir, esta expansión se haría en países democráticos por vías democráticas, mediante el apoyo a partidos de la misma ideología supeditados a un partido internacional mayor dirigista de estos, de forma similar al partido del Comintern en el contexto de los años 1930, pero con un partido fundamentado en la democracia directa, con el mecanismo de competencias y la constitución necesario, junto a una tolerancia interna a otras ideologías dentro del marco de la necesidad de flexibilidad política, implantando gradualmente en los países con el objetivo de evitar cambios bruscos, que de ser erróneos puedan ser perjudiciales, asegurando un proceso de cambio de modelo prudente y gradual según las medidas previas den resultado positivo (a excepción de una necesidad

de cambio brusco ante una emergencia urgente), donde por éxito de este sistema y de sus políticas en el país de origen tiendan a ganar popularidad en los demás países, y a su vez terminando eventualmente por ganar elecciones.

En los países no democráticos habría dos vías: o la del acercamiento económico, donde se creen inversiones condicionantes con pequeños cambios que gradualmente lleven a una democracia y de ahí los principios no newtonianos, o con cambios más rápidos con la inversión, siendo todas las inversiones retirables en caso de incumplir los avances políticos, creando una dependencia estatal con estas inversiones.

En caso de no poder una expansión consensuada con el régimen dictatorial, de manera comercial se le dejaría al margen, a excepción de que este sea una amenaza por unas pretensiones expansionistas, o por amenazas a su propia población, donde se intentaría el golpe, sin llevar nunca a una guerra civil en el proceso, y evitando la muerte en general, debiendo ser medidas de soborno de generales, infiltración, secuestro rápido de cabezas de Estado…

Pero sin derramamientos de sangre, la única circunstancia que justificaría la guerra ofensiva para expansión política sería aquella en la que no se puede optar a una opción mejor y las consecuencias negativas de esta conquista serían justificadas por una crisis, es decir, que el régimen existente suponga una amenaza lo bastante grave como para justificar su destrucción rápida, por ejemplo, una dictadura expansionista como fue el ISIS que, eventualmente, podría desarrollar armas atómicas… Un régimen que esté practicando un genocidio

claro…

No contaría bajas civiles durante una guerra o una conquista circunstancial ante una amenaza; sería solo en casos realmente claros y graves, es decir, la guerra o la forma violenta de llegar al poder solo estaría justificada en situaciones donde, de no hacerlo, las consecuencias derivadas llevarían eventualmente a un peligro o perjuicio mucho mayor de forma clara y objetiva ante una amenaza expansionista o contra la población, siendo solo una herramienta extrema, nunca general.

Debido a que el acercamiento económico lleva a un aumento de las interconexiones entre sociedades, estas tienden a adaptarse con normativas regulatorias comunes y con acercamientos políticos, aumentando la influencia política gradualmente según aumentan las dependencias, siendo una dinámica de expansión gradual de forma comercial y democrática el objetivo político idóneo.

La política debe centrarse en el desarrollo social, y no buscar expandirse hasta haber demostrado un grado de desarrollo social superior al resto de modelos, expandiendo mediante el ejemplo el comercio y el apoyo, salvo circunstancias excepcionales ante un peligro.

Capítulo 25: Extra

Este libro cuenta con un extra gratuito, donde doy mi opinión personal de varios temas políticos no relacionados con la economía. Son cuestiones variadas como el aborto, la eutanasia, cuestiones como multas proporcionales, la ley de violencia de género o la jefatura de estado.
Son temas que he trabajado en desarrollar mi pensamiento, pero que no forma parte de la temática principal del libro, más centrado en cuestiones técnicas y económicas dentro de la política, que en cuestiones sociales.
Es por ello que estas notas extra las regalo de forma paralela, en lugar de incluirlo en el libro, aunque pido algo al lector interesado para tener acceso a ello.
Simplemente demostrar interés y apoyo a la línea teórica que he escrito, mediante una valoración-reseña positiva en el anuncio de Amazon en el que se compra este libro. Esto no solamente es de inmensa ayuda para ayudar divulgarlo, sino que me muestra cierto apoyo de cara a compartir mi opinión personal en temas altamente polémicos.

Pese a no tener relación directa con el resto de temas, son puntos que he trabajado mucho en estudiar para tener unas conclusiones valiosas, asique recomiendo leerlo

Con poner una reseña positiva en Amazon y mandarme una captura a mi correo: antoniozuritagarciax@gmail.com, regalo este PDF de manera gratuita.
Poner la reseña se hace en la página de producto de Amazon, puedes verlo en mis pedidos o escaneando este código QR:

Índice del extra:

Capítulo 1: Sistema judicial

1.1 Derecho prorreo y renovación legal de condenas
1.2 Presunción de inocencia
1.3 Mentira policial
1.4 Ley de violencia de género, intrafamiliar y delitos de odio
1.5 Atenuantes
1.6 Multa proporcional
1.7 Poder ejecutivo
1.8 Sobre la jefatura del Estado

Capítulo 2 Vida y libertad

2.1 Aborto
2.1.2 Interacción de derechos

2.2 Libertad y suicidio, eutanasia, RCP
2.2.1 Jerarquías en la toma de decisiones cerebrales
2.2.2 La voluntad y la influencia de factores externos e

internos
2.2.3 Centralización de decisiones en situaciones críticas
El impacto del instinto de supervivencia
2.2.4 Tecnología y la medición de la voluntad cerebral
2.2.5 Interpretación de las señales
2.2.6 Última «decisión»
2.2.7 Incapacidad tecnológica para medir cambios instantáneos en la voluntad actualmente.
2.2.8 Análisis intertemporal de la voluntad en el proceso de suicidio
2.2.9 La prioridad natural del tronco cerebral en casos de amenaza mortal
2.2.10 Implicaciones para las políticas sobre suicidio y eutanasia

2.3 Libertad y actividad potencialmente mortal
2.3.1 La primacía del tronco cerebral en decisiones críticas
2.3.2 Ejemplo de peligro mortal potencial

2.4 La libertad y la adicción

2.4.1 La naturaleza de la adicción
2.4.2 Condicionante de la libertad
2.4.3 Legalidad de actos potencialmente adictivos
2.4.4 Trastornos mentales y actividad potencialmente mortal
2.5 Prostitución y gestación subrogada

2.6 Legitimidad de la libertad

2.7 Interdependencias sociales

Bibliografía:

“Ética a Nicómaco, libro V” Aristóteles

“Suma Teológica” Tomás de Aquino

“Treatise of Taxes and Contributions” William Petty

“Segundo tratado sobre el Gobierno” John Locke

“Sobre el Dinero” David Hume

“La Riqueza de las Naciones” Adam Smith

“Principios de economía política y tributación” David Ricardo

“El Capital” Karl Marx

“Principios de Economía” Alfred Marshall

“Éléments d’Économie Politique Pure” Léon Walras

“Manual de Economía Política” Vilfredo Pareto

“Economics” (1948) Paul Samuelson

World Inequality Database (WID.world)

“Capital in the Twenty-First Century” (2013) Piketty, Thomas

“The Triumph of Injustice” (2019) Saez, Emmanuel & Zucman, Gabriel

“Top Incomes Over the Twentieth Century” (2007) Atkinson, Anthony B

“Taxing the Rich: A History of Fiscal Fairness in the United States and Europe” (2016) Scheve, Kenneth & Stasavage,

“Long-run trends in the distribution of income and wealth” (2015) Roine, Jesper & Waldenström, Daniel

“Stalin: New Biography of a Dictator Khlevniuk“, Oleg V

“The Industrialisation of Soviet Russia“ R. W. Davies

Gran Guerra Patriótica 1941-1945

“Sobre la Lógica de la Historia de la URSS” J.R. Coronado

“Roosevelt and Hopkins: An Intimate History” Robert E. Sherwood

“La guerra soviético-alemana (1941-1945)” mitos y realidades David Glantz

“La Buena Guerra” Studs Terkel

“Préstamo y arrendamiento” Yevgeny Spitsyn

“War Economy in the United States During World War II” Robert Higgs

“The Collapse of the Third Republic: An Inquiry into the Fall of France in 1940” William L. Shirer

“The Developmental State” editado por Meredith Woo-Cumings

“How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor” de Erik S

“Capitalism and Freedom” Milton Friedman

“The New Deal: A Modern History” Michael B. Katz

“The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century” Thomas L. Friedman

“The Great Deformation: The Corruption of Capitalism in America” David Stockman

“Apoyo para los ingresos de los individuos en edad laboral y sus familias”. OCDE 2022

Mención a las conversaciones con el profesor Miguel Anxo Bastos sobre el valor